Нацыянальная
ЭКАНАМІЧНАЯ ГАЗЕТА

№ 48 (154)
29 лістапада 1995 г.
Выходзіць са снежня 1992 г.
Кошт у розніцу 3500 руб.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА * NATIONAL ECONOMIC GAZETTE

Президент "озадачивает" исполнительную власть

На недавно состоявшемся в Минске республиканском совещании руководителей областных, городских и районных органов власти выступил Александр ЛУКАШЕНКО.

ПОНЯТНО, что особое внимание уделялось недостаткам в подборе кадров, повышению эффективности работы "вертикали". Перед всеми уровнями и ветвями власти глава государства поставил задачу: "навести порядок в системе государственного управления, сделать ее эффективной, сократив затраты на ее содержание.

Настало время навести порядок в управлении государственным имуществом, строго спросить с руководителей и членов правительства, облисполкомов и горрайисполкомов за то, как оно используется, почему государство как собственник теряет триллионы рублей из-за безграмотного управления производством и безразличного отношения к делу со стороны директорского корпуса?"

Причина того, что не улучшается положение дел в отраслях и регионах, во многом кроется в работе Кабинета Министров, который не сумел выработать стратегию и тактику развития экономики переходного периода. В итоге возникли просчеты в темпах и масштабах экономических преобразований. Не создан и эффективный механизм, позволяющий увязывать экономические интересы государства, предпринимателей и наемных работников через налоговую , кредитную и ценовую политику, доходы и регулирование занятости. С созданием Администрации Президента Кабинет Министров стал терять активные позиции в госуправлении.

(Окончание на 2-й стр.)

ДОРОГА К РЫНКУ

Сколько можно совершенствовать налоги?

Своего рода "новогодней елкой" стало в Республике Беларусь налоговое законодательство. В конце каждого года — а если не хватает времени, то и в начале следующего — парламент старательно "наряжает" его десятками новых поправок, что, однако, отнюдь не радует налогоплательщиков. Законодательство становится громоздким, запутанным, многие его положения противоречат друг другу... Да, непростыми являются налоговые законы и в большинстве развитых стран. Но там, как правило, они создавались веками, и порой традиции не позволяли избавиться от средневековых налоговых "рудиментов". У нас же сумели запутать законодательство в рекордно короткие сроки — за каких-то четыре года!

Накануне 1996 года внимание к налоговым законам вновь обострилось. По заданию правительства создана рабочая группа, разрабатывающая проект новых поправок в законодательство. Удастся ли ей из завалов возвести стройную, логичную и понятную систему? На эту тему обозреватель "НЭГ" Владимир СВЕРКУНОВ беседует с руководителем группы, заместителем министра финансов Иваном ШУНЬКО.

— Наша налоговая система, можно сказать, рождалась "с чистого листа". Почему же разработчикам не удалось сразу создать нормальные законы? Они находились во власти заблуждений?

— Конечно, заблуждения были, но к этому нас привели обстоятельства. Ведь в то время действовали советские законы, которые мы не могли не учитывать. Да и за основу было взято последнее законодательство бывшего Союза. Тогда была другая обстановка. Например, работал утвержденный Советом Министров СССР порядок взаиморасчетов между субъектами хозяйствования, еще был порядок с ценами. Теперь это все осталось в прошлом. Поэтому многие положения налогового законодательства отменила сама жизнь.

— И все же вводились новые, не ведомые советской экономике налоги, в частности, НДС. И тогда уже многие экономисты предрекали: в стране, где нет нормальной статистики, вводить целую кучу налогов, правильность начисления которых невозможно проверить по статотчетности, — просто самоубийство. А ведь до сих пор статистика не во всем достоверна...

— Здесь вы не правы. Да, как такового показателя добавленной стоимости в статистике нет, но есть валовой внутренний продукт, который и измеряет вновь созданную стоимость. И здесь мы не изобретаем ничего нового: это понятие существует во всем мире, и если мы выходим на внешний рынок, нужно применять те термины, которыми пользуются все. В последнее время стало много противников НДС, которые говорят о том, что этот налог раскручивает рост цен и потому для нас неприемлем. При этом подразумевается, что нужна новая налоговая система, из которой были бы исключены некоторые налоги. Я же считаю, что нам не нужно коренным образом ломать систему, поскольку в принципе она у нас такая же, как в Европе. Там во всех странах есть налог на добавленную стоимость, на прибыль, на имущество, подоходный, акцизы, а также экологические налоги, приобретающие в мире все большее значение. И у нас, если смотреть непредвзято, всего лишь девять налогов. И этот общий их набор такой же, как и во всем цивилизованном мире. Этого не надо забывать, поскольку, коль мы стремимся торговать со всем миром, не следует сочинять собственные правила игры, придумывать не применяющиеся другими налоги. Возьмем в качестве самого яркого примера НДС. Почему мы должны его сохранить? Да потому, что иначе невозможно торговать с Европой, да и со всем миром. Применение страной НДС является одним из важных условий вступления в ГАТТ — Генеральное соглашение по тарифам в торговле. И чтобы соблюсти его требования, мы даже несколько ужесточаем порядок взимания НДС, в частности, на ввозимые товары. Раньше налог взыскивался не при ввозе товаров на территорию республики, а только при их реализации. Но со второй половины этого года мы перешли на взимание НДС уже при ввозе импортируемых изделий.

(Окончание на 5-й стр.)

"НЭГ"-96" — лучший помощник в бизнесе

ОСТАЕТСЯ НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ

до завершения подписной кампании на 1-е полугодие 1996г. **Напоминаем, стоимость подписки на "Нацыянальную эка-намічную газету" на 6 месяцев составляет:**

— за безналичный расчет, т.е. ведомственная подписка (индекс в каталоге 63149) — 120 тыс.рублей;

— за наличный расчет, т.е. индивидуальная подписка (индекс в каталоге 63142) — 90 тыс.рублей.

Подписку принимают все почтовые отделения и подписные пункты.

В новом году "НЭГ" будет выходить с постоянным разделом "НАЛОГИ", расширенным "СПРАВОЧНОЕ БЮРО". Регулярно будут появляться "ТАМОЖЕННЫЙ ВЕСТНИК", специализированные страницы по хозяйственному праву, статистические данные.

Одним словом, в газете вы найдете все то, что должно помочь вам успешно вести свой бизнес.

Президент “озадачивает” исполнительную власть

(Окончание.Начало на 1 стр.)

ОТМЕЧЕНЫ серьезные недостатки в работе отдельных министерств и ведомств. Машиностроение, которое еще недавно называли гордостью республики, сегодня оказалось в числе самых отсталых отраслей. Здесь “бессистемно идет структурная перестройка, незаметны реальные сдвиги в повышении конкурентоспособности и качества продукции. Не лучшим образом используются в интересах развития отрасли договоренности Президента по внешнеэкономическим связям. Более того, появляются жалобы инвесторов, в том числе зарубежных, на чиновников ведомств, тормозящих и блокирующих мои решения”.

Минпром же вместо выработки стратегии выхода из кризиса, конкретной помощи предприятиям “занимается мелкими вопросами, пытается добиться перелома зачастую силовыми методами, перетасовкой руководящих кадров”.

Минсельхозпрод не уделяет достаточного внимания вопросам внедрения передовых технологий производства, снижения материалоемкости, разгосударствления и приватизации. Из-за того что министерство практически не координирует внешнеэкономическую деятельность сельскохозяйственных предприятий, Беларусь потеряла доминирующее положение на российском рынке картофеля. Значительно сократились в отрасли объемы производства.

Перспективы развития села, по мнению Александра Лукашенко, состоят в том, “что нам нужно естественным образом, без давления сверху создавать многоукладное по формам собственности сельское хозяйство, с безусловной опорой на коллективные, кооперативные товарищества. Мы будем по-прежнему оказывать всемерную государственную поддержку селу, но прожигать выделяемые средства из госбюджета никому не позволим”.

Много недостатков в строительном комплексе республики, в торговле. Ситуация в экономике за последние годы резко изменилась, поэтому “министерствам и ведомствам следует уяснить, что аналогичных союзных министерств давно нет, что координировать, направлять работу подведомственных предприятий нужно им самим. И заниматься следует земным делом, реальным, а не прожектами”.

ПРОЗВУЧАЛА критика в адрес Национального банка и коммерческих банков. Лишь незначительная часть последних сориентировала свою деятельность на потребности народного хозяйства, большинство из них занято обеспечиванием узковедомственных интересов.

“Для повышения эффективности банковских систем необходимо обеспечить:

— совершенствование работы банков с точки зрения повышения скорости и надежности системы расчетов, развития новых методов безналичных расчетов, ускоренного развития крупных банков, обладающих разветвленной сетью филиалов;

— повышение устойчивости банковской системы за счет концентрации банковского капитала, обеспечения добросовестной конкурентности;

— разработку предложений о более эффективном использовании валютных средств, хранящихся на счетах в зарубежных банках;

— подготовку мер, направленных на стимулирование банков вкладывать кредитные средства в долгосрочные инвестиции, предусмотрев по ним механизм льготного налогообложения;

— ужесточение требований к коммерческим банкам, не выполняющим экономические нормативы по безопасности и ликвидному ведению банковского дела, вплоть до лишения их лицензий;

— введение более жесткой системы лицензирования банков и повышение требований при назначении их руководителей.

Заявляю прямо и искренне: усиление влияния Президента на работу банков неизбежно. Оно будет исключительно цивилизованным, основанным на принципах справедливости и в интересах белорусского народа.”

НАСТОРАЖИВАЕТ Президента возврат руководителей сельхозпредприятий к старым избитым лозунгам “Даешь паритет цен!”. Когда им говорят, что повышение цен на хлеб, масло, молоко и другие продукты поставит предприятия АПК на рынке сбыта вне конкуренции и они останутся со своей продукцией один на один, председатели колхозов и директора совхозов требуют закрыть границы и ограничить ввоз дешевой продукции. “Это просто нереально. Не могу я душить народ непомерно высокими ценами.

Да, дотировать село надо. Помогать надо. Я уже говорил о том, что в этом году направил в сельское хозяйство свыше 2 триллионов рублей, — это полтора месячных бюджета Республики Беларусь. Выход один: жесточайшая экономия, снижение затрат, поиск новых, более эффективных форм хозяйствования.”

Следует практически с нуля восстанавливать системную работу по формированию кадров высшей квалификации в сфере управления и в производственном секторе. Ведь часть высококвалифицированных специалистов из государственного сектора перешла в коммерческий, повсеместно снизилась исполнительная дисциплина.

Поэтому предпринимаются шаги по налаживанию этой работы, в Администрации Президента создано соответствующее подразделение.

СТРАТЕГИЯ и тактика выхода из кризиса. Здесь главная задача — обеспечить стабилизацию. Для ее достижения следует “поддержать и ускорить структурную перестройку, обновить и технически модернизировать производство, повысить конкурентоспособность продукции и расширить рынки сбыта.

Для этого придется задействовать весь комплекс общесистемных и производственных факторов. Его важнейшими рычагами должны стать сильная исполнительная власть, эффективно работающие законодательная и правоохранительная системы государства.

Нужно восстановить управление государственным сектором экономики, который продолжает занимать ведущие позиции в хозяйственном комплексе республики. Для этого правительство должно в кратчайшие сроки усовершенствовать систему экономических отношений, обеспечить реальную ответственность госпредприятия за результаты производственно-хозяйственной деятельности, сохранение и приумножение доверенного госимущества.

Реализация этих задач не может осуществляться без жесткого бюджетно-налогового и кредитно-денежного регулирования.”

Фактически опровергнуты появившиеся слухи о том, что в Нацбанке прорабатывается возможность постепенной девальвации белорусского “зайчика”.

Намечено в ближайшее время разработать налоговый кодекс, предусмотрев в нем снижение налоговой нагрузки на предприятия, обеспечив восстановление их оборотного капитала. В агропромышленном комплексе должны формироваться реальные закупочные и оптово-отпускные цены.

Определив неплатежи как реакцию производственников на проводимую в стране сверхжесткую налоговую и монетарную политику, Президент подчеркнул, что правительство и Национальный банк не выработали действенных подходов к разрешению этой проблемы, и потребовал принять меры, чтобы исправить ситуацию.

Укрепление платежей дисциплины в сочетании с жестким финансовым контролем со стороны государства должно стать важным источником нормализации финансов предприятий. Необходимо использовать систему экономической ответственности за нарушение сроков платежей, ввести вексельное обращение. В качестве крайней меры применять по отношению к финансово несостоятельным предприятиям механизм банкротства, “причем не как фактор уничтожения предприятия, а как способ его модернизации”.

Подготовлены и, вероятно, в ближайшие дни будут подписаны указы о банкротстве, о вексельном обращении, о доверительном управлении.

Изменения в области налогообложения потребуют также пересмотра политики государственных расходов в целях их решительного ограничения.

Правительству и Нацбанку следует предпринять совместные действия, чтобы удержать инфляцию на уровне не более чем 3% в месяц.

“Наперекор всем кривотолкам мы активизируем процессы разгосударствления и приватизации.

Президент принял представленную правительством программу приватизации на 1996 год. Мы непременно завершим чековую приватизацию, но одной из приоритетных составляющих программы приватизации будет денежная приватизация, когда госсобственность выкупается за деньги. Президент будет поддерживать и усилия коллективов предприятий на скорейшую приватизацию, предоставляя допустимые законом льготы.”

Приоритетным направлением становится снижение цен, защита и поддержка малоимущих слоев населения. Президет подписал ряд указов, направленных на поддержку учащейся и талантливой молодежи, в том числе указ, предусматривающий целевое выделение дотаций на удешевление питания школьников и бесплатное трехразовое питание иногородних учащихся профтехучилищ.

Что касается инвестиционной политики, то здесь надо начинать с обновления правовой базы и определения четких приоритетов развития экономики на среднесрочную перспективу. Следует осуществить с помощью государства стимулирование частных инвестиций. Провести инвентаризацию госимущества, создать инвестиционные фонды и холдинговые компании.

КАКИМ будет 1996 год? Намечается сохранить на уровне этого года объем валового внутреннего продукта и промышленного производства. Валовая продукция АПК возрастет на 1,5—2%. Планируется активизировать и процессы разгосударствления и приватизации — через переход государственных и арендных предприятий в открытые АО. Всего будет реформировано почти 2,5 тыс.объектов госсобственности.

Размер средней заработной платы рабочих, служащих и колхозников увеличится по сравнению с текущим годом в 1,4 раза. Такая цифра может лишь порадовать основную массу населения, вселить уверенность в завтрашнем дне. Правда, о том, как рост зарплаты будет соотноситься с инфляцией, в докладе не сказано. (Напомним, что в проекте бюджета на 1996 год рост инфляции прогнозируется в 1,3 раза.)

Намечается приостановить финансирование из бюджета строительства всех объектов, которое может быть продолжено в будущем, все высвобождаемые средства будут направлены на возведение жилья.

ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ

Накануне выборов Председатель Верховного Совета Мечеслав Гриб встретился с журналистами.

Все — на выборы!

По словам спикера, он надеется с помощью прессы убедить людей прийти на выборы. Участие в выборах — это не формальный, а чрезвычайно важный и ответственный политический акт. Через участие в выборах народ может определить, какой будет в республике власть завтра. А от этого во многом зависит, какой будет жизнь каждого человека.

Без высшей законодательной власти “невозможно строить правовое государство, невозможно обеспечить выполнение норм Конституции и законов. Верховный Совет должен быть. Но для этого его надо избрать”. Особенно, считает руководитель парламента, сложная ситуация в Минске. Нет гарантии, что народ придет на избирательные участки и повторные выборы здесь состоятся. Хорошо, если сразу будет избрано хотя бы 40 депутатов. Очень вероятно, что 10 декабря состоится второй тур повторных выборов. А уж тогда собрать 50% избирателей будет и вовсе, как свидетельствует мировая практика, проблематично.

Поэтому Президиум Верховного Совета подготовил обращение к гражданам, избирателям Республики Беларусь. *“Уважаемые избиратели!* — говорится в этом документе. — *От вас зависит — будут ли вообще сформированы представительные органы власти, которые смогут принимать решения в интересах граждан и эффективно контролировать деятельность чиновников всех рангов”.*

Остановился Мечеслав Иванович и на проблеме взаимоотношений между депутатами “старого” Верховного Совета и вновь избранными. Налажено результативное сотрудничество, работают четыре совместных рабочих группы, которые формируют повестку дня первой сессии ВС тринадцатого созыва, новый регламент, новую структуру высшего законодательного органа страны.

ОФИЦИАЛЬНО

Кабинет Министров своим постановлением (N 625 от 13.11.95 г.) утвердил коллегию Министерства иностранных дел в составе: **В.СЕНЬКО** (председатель), **В.ЦЕПКАЛО, И.АНТОНОВИЧА, А.САННИКОВА, М.ХВОСТОВА, А.БАЙЧОРОВА, А.СИНЬКЕВИЧА, В.СОКОЛОВСКОГО, В.ЧАЙЧИЦА.**

* * *

Правительство (пост. КМ N 622 от 10.11.95 г.) одобрило и направило Президенту для представления на ратификацию в Верховный Совет соглашение между правительствами Беларуси и Литвы об избежании двойного налогообложения и предупреждения уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы (данное соглашение было подписано в Минске 18 июля 1995 г.).

О годах выпуска долларов США различного достоинства

Письмо Национального банка N 05016/865 от 10.11.95г.

Направляем информацию о годах выпуска долларов США различного достоинства:

1928, 1934, 1935, 1950, 1953, 1957, 1963, 1966, 1969, 1974, 1976, 1977, 1981, 1985, 1988, 1990, 1993, 1995.

Напоминаем, что в случаях несовпадения годов выпуска банкноты с проставленной на банкноте серией такая банкнота считается фальшивой.

Начальник управления кассовых операций и перевозки ценностей В.Я.СЕНЬКО

Шанс для пострадавших вкладчиков

В минувшую пятницу, как и сообщалось ранее, Президент республики принял представителей белорусского общественного объединения пострадавших вкладчиков “За социальную справедливость”. “Ходоки” были выслушаны с вниманием и сочувствием. Однако им дали понять, что рассчитывать на крупную финансовую поддержку в эти тяжелые для общества дни они не могут.

И тем не менее вопрос о льготном кредите будет, видимо, решен положительно. После изложения председателем объединения Игорем Клюевым плана возврата денег пострадавшим вкладчикам ему было предложено подготовить экономическое обоснование проекта, после оценки которого кредит может быть выдан соискателям по частям. При этом конкретная сумма названа не была.

Александр ТРОПИН

Перед Рождеством в Германию

Приятное с полезным предлагают совместить представительство Промышленно-торговой палаты Лейпцига в Беларуси и Белорусский центр международных связей и туризма. А именно: побывать на туристической ярмарке в Лейпциге, попутешествовать по таким замечательным городам, как Берлин, Нюрнберг, Ротенбург, посетить предрождественские магазины и рынки, чтобы приобрести подарки родным и близким.

Путешествие — в комфортабельном автобусе. Отъезд из Минска — в субботу 9 декабря. Возвращение — в субботу 16 декабря. Справки по телефонам в Минске: 26-55-77, 20-24-00, 76-99-29. Факс 20-50-19.

Александр ГОМАН,
представитель Лейпцигской ярмарки

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

К такой предварительной договоренности пришли члены Национального совета по трудовым и социальным вопросам, заседание которого состоялось в прошлую среду. Предполагается, что с нового года минимальная заработная плата в республике составит 100 тыс.рублей, а ставка 1-го разряда — 120 тыс. С 1марта 1996г. начисление заработной платы будет производиться по новой Единой тарифной сетке. С введением этих новшеств ожидается увеличение заработной платы на 21%.

А несколькими днями раньше наш обозреватель встретился с министром труда Александром СОСНОВЫМ, принимавшим участие в работе Национального совета, и попросил его рассказать о ходе обсуждения проблем, связанных с заработной платой.

Минимальная — в январе, сетка — в марте

— Александр Викторович, о чем шла речь на заседаниях Национального совета?

— Обсуждался вариант новой тарифной сетки, предложенный Министерством труда. Мы считаем, что за счет увеличения межразрядной разницы усилится ее стимулирующая функция. Учитывая, что в бюджете денег не густо, мы не предлагали существенного увеличения зарплаты для всех категорий работающих, а предложили это сделать только для 2 групп: тех, кто тарифицируется с 1 по 6 разряд и для основной части работников здравоохранения, образования и культуры. Принимая во внимание, что неоднократно проводимые с 1992 г. перетарификации внесли определенный дисбаланс во всю систему оплаты труда, мы намеревались привести в порядок распределение работников по разрядам и при этом несколько увеличить заработную плату. Поэтому, исходя из реальных возможностей, мы внесли достаточно скромные предложения относительно ставки 1-го разряда. По нашему мнению, она должна была увеличиться лишь на 7%. Уровень минимальной зарплаты мы предложили установить в пределах 95—100 тыс.рублей.

Кстати, наши предложения преследовали и еще одну цель: перекрыть индексационные выплаты, которые с марта месяца составили 38,4%.

— Как были встречены ваши предложения?

— Главным нашим оппонентом выступили профсоюзы, которые потребовали повысить зарплату вообще, невзирая на падение национального продукта на 11% по сравнению с прошлым годом. Они также высказались против перетарификации и предложили интервал между минимальной зарплатой и ставкой 1-го разряда в 20%.

В конце концов наш вариант тарифной сетки был принят. Согласились они и с перетарификацией, но при условии их участия в этом.

— Значит, можно считать, что система оплаты труда уже определена?

— Не надо забывать, что Национальный совет — орган консультативный. Определенные коррективы еще могут быть внесены Кабинетом Министров. Впрочем, это будет диктоваться тем, найдутся ли в бюджете необходимые деньги.

Александр ТРОПИН

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

Под стражу за неплатежи? Вряд ли.

В публикации "Директоров — в тюрьму? За неплатежи..." ("НЭГ" N 46, 1995г.) мы сообщили о, мягко говоря, странной идее, бродящей в коридорах власти, где исполнительным органам предлагается ликвидировать проблему финансовых взаимозадолженностей субъектов хозяйствования внеэкономическим путем. А именно: с помощью специфических карательных мер, которые должны быть применены к руководителям государственных предприятий с целью заставить их возвращать долги друг другу. Предлагаемые меры включают, в частности, заключение под стражу неплательщика, если он не выполнил вовремя условия платежа, и введение института уголовной ответственности за причинение убытков со стороны руководителя госпредприятия. Иными словами, гордиев узел неплатежей, который сдавливает сегодня дыхание отечественной экономике, горячие головы советуют разрубить угрозой директорату упрятать его в тюремные камеры. А поскольку финансовую задолженность друг перед другом имеют в настоящее время подавляющее большинство хозяйствующих госсубъектов, то в случае принятия таких советов тюремное заключение, естественно, стало бы реальностью для основной части директорского корпуса страны.

Идея мер внеэкономического воздействия к неплательщикам широко рассматривалась в правительственных структурах. Какова реакция? Мы имеем возможность познакомить наших читателей с мнением, например, Министерства экономики, которое анализировало предложение совместно с Минфином, Минюстом, МВД, Национальным банком и Прокуратурой РБ. В сообщении Минэкономики, в частности, говорится, что предложения,"касающиеся заключения под стражу неплательщика, не вписываются в систему действующего законодательства, так как заключение под стражу в качестве меры пресечения применяется с соблюдением требований Положения о предварительном заключении под стражу в Республике Беларусь и статьи 7 Уголовно-процессуального кодекса, согласно которой "Никто не может быть подвергнут аресту иначе как на основании судебного решения или с санкции прокурора. Лицо, подвергнувшееся аресту с санкции прокурора, имеет право на обжалование в суд законности и обоснованности ареста...". Применение содержания под стражу возможно только в отношении лица, совершившего преступление, предусмотренное Уголовным кодексом. Введение же уголовной ответственности за причинение несанкционированных собственником убытков со стороны государственного предприятия Минюст считает нецелесообразным, принимая во внимание, что Уголовный кодекс содержит ряд статей, предусматривающих ответственность за преступления в сфере предпринимательства и иной хозяйственной деятельности и должностные преступления, которые в достаточно полной мере охватывают правонарушения, возникающие в указанных сферах деятельности.

Кроме того, хозяйственные суды, рассматривая иск к предприятию-неплательщику, не устанавливают вину конкретного должностного лица в неплатежах и выносят решение с учетом самого факта неплатежа. В связи с этим в хозяйственном процессе не могут применяться такие меры обеспечения иска, как заключение под стражу руководителя предприятия.

Согласно Хозяйственному процессуальному кодексу (статья 66) мерами по обеспечению иска может быть наложение ареста на имущество или денежные суммы, принадлежащие ответчику, запрещающие другим лицам производить действия, касающиеся предметов спора".

Замашкам сталинских времен, как говорится, дан от ворот поворот. Окончательно ли?

Емельян МИХАЛИЧ

В КОНСТИТУЦИОННОМ СУДЕ

Повторные выборы состоятся по 50-процентной квоте

22 ноября 1995 года Конституционный суд Республики Беларусь дал толкование принятому им 30 октября 1995 года решению о конституционности законов от 7 сентября 1995 года "О внесении изменений и дополнений в законы "О выборах депутатов Верховного Совета Республики Беларусь" и "О выборах депутатов местных Советов депутатов Республики Беларусь".

Рассмотрев обращение депутатов Верховного Совета тринадцатого созыва, изучив материалы, представленные Центризбиркомом, научными и учебными заведениями республики, проанализировав доводы, содержащиеся в выступлениях Президента Республики Беларусь, депутатов Верховного Совета тринадцатого созыва, кандидатов в депутаты, избирателей, в том числе в средствах массовой информации, Конституционный суд пришел к следующему выводу. Изменения, внесенные 7.09.95г. Верховным Советом в вышеназванные законы о выборах, предусматривающие 25-процентную квоту участия избирателей в выборах для признания их состоявшимися, не могут распространяться на повторные выборы депутатов Верховного Совета тринадцатого созыва и местных Советов депутатов очередного созыва до избрания их в правомочном составе.

Свой вывод Конституционный суд обосновал тем, что Верховный Совет, объявив проведение выборов ВС тринадцатого созыва и местных Советов в порядке и на условиях, предусмотренных законами о выборах, действовавшими до внесения в них изменений и дополнений законами от 7.09.95г., тем самым связал себя согласно статье 7 Конституции правом. То есть взял на себя обязанность провести избирательный процесс по правилам, известным участникам этого процесса до его начала. Это означает, что повторные выборы, назначенные на 29 ноября, будут считаться состоявшимися, если в них примут участие более 50 процентов избирателей.

Одновременно Конституционный суд разъяснил, что его решение от 30.10.95г. о соответствии Конституции законов от 7.09.95г., внесших изменения в законы о выборах, остается в силе, поскольку эти законы носят бессрочный характер и не распространяются на начавшийся в мае 1995 года процесс формирования Верховного Совета тринадцатого созыва.

Олег МОСКАЛЕВ,
пресс-центр
Конституционного суда

В эфире "Радио-101,2"

Еще недавно в FM-диапазоне не было в Минске ни одной вещательной станции. Сегодня — уже четыре. Самая молодая из них — "Радио-101,2" вышла в эфир в июле этого года. Один из руководителей "Радио-101,2" Дмитрий БОНДАРЕНКО. С ним встретился наш корреспондент.

— Г-н Бондаренко, почему для своего вещания вы избрали FM-диапазон?

"FM" — это "западный" ультракоротковолновый диапазон, в котором раньше в нашей стране работали специализированные службы. За рубежом на частотах 88-108 МГц традиционно вещают сотни радиостанций. После того, как наши граждане получили возможность достаточно свободно приобретать приемники западного образца, эти частоты "освободились". Началось их довольно активное освоение местными станциями. Например, в Москве в этом диапазоне выходят в эфир около десятка станций. Попробовать свои силы решили и мы: подали заявку, получили лицензию на вещание и вышли в эфир.

Приемники с FM-диапазоном имеют все больше минчан. По данным исследований, они есть, например, у 84% предпринимателей, которые являются значительной частью нашей аудитории. Кроме них, наши слушатели — сотрудники фирм, служащие, студенты, домохозяйки, владельцы автомобилей. Мы стремимся быть интересными и полезными самому широкому кругу населения. Поэтому и очень разнообразны темы передач "Радио-101,2". Скажем, автолюбителя может привлечь передача "Поехали", меломана — "ПроРОК" или "эНэРЖи" (программа французской музыки), бизнесмена — экономические обзоры и программа "Бизнес-актуалии", а всех их вместе — выпуски республиканских и международных новостей, обзоры прессы и спорта, криминальная хроника. Только у нас ежедневно можно услышать самые свежие городские новости.

— Кто готовит эти передачи?

— Большинство журналистов и ведущих программ закончили Белгосуниверситет, многие свободно владеют одним или несколькими иностранными языками. Наши специалисты проходили стажировку на радиостанциях в США, Польше, России. Большая ответственность лежит на звукорежиссерах, которые имеют богатый опыт работы на государственном радио. Всего у нас работают около 30 человек.

— Каковы ближайшие перспективы вашего радио?

— Уже с 1 декабря наша станция планирует вещать в эфире 10 часов (с 8.00 до 18.00 часов). Наполнение эфира будет осуществлено не только за счет наших авторских и музыкальных программ, но и путем ретрансляции лучших зарубежных каналов.

— Читатели "НЭГ" — люди делового мира. Что вы можете предложить им?

— Деловую жизнь нашей страны и, в частности, ее столицы сегодня нельзя назвать гармоничной и беспроблемной. Многие организации, предприятия, фирмы, частные предприниматели испытывают сложности из-за отсутствия опыта в своей деятельности, надежных партнеров, реализации идей и товарной продукции. Как канал связи "Радио-101,2" представляет собой прекрасное средство общения представителей деловых кругов, способное помочь им разрешить их экономические проблемы. Поэтому мы приглашаем авторов и читателей вашей газеты стать одновременно участниками передач и слушателями нашего радио.

ДАТЫ

Традиции экономии

29 ноября предприятию "Белцветмет" исполнилось 30 лет. При полном отсутствии месторождений собственных цветных металлов Беларусь еще в стабильные времена начала заниматься их экономией и вторичной переработкой.

— За истекшие десятилетия, — рассказывает генеральный директор предприятия Николай Степанюк, — создана мощная система заготовки, сортировки, переработки лома и отходов цветных металлов, имеющая свои цехи во всех областных центрах страны и два под Минском. Что возможно — перебатываем сами, а для обогащения отправляем сырье на заводы Украины и России. Из-за отсутствия средств у наших белорусских потребителей вынуждены идти на бартер: менять им за лом пруток и другие виды проката. Естественно, объемы упали: если в прежние времена заготавливали около 60 тыс.т, то в прошлом году — 16 тыс.т, нынче будет и того меньше — 12 тыс. Ни в какое сравнение с прежним не идет и качество сырья, что требует дополнительных затрат.

Многие предприятия сами устанавливают "китайские" печи по переплаву лома и отходов. Получается по-разному. В ряде случаев современная микрометаллургия заслуживает внимания как по качеству, так и по себестоимости переработки. Тем не менее это не решает проблемы пополнения потребностей отечественной промышленности в цветных металлах.

Только в прошлом году нами завезено в республику с Украины и России почти 7000 т вторичных сплавов и проката и более 3300 штук аккумуляторов, а за 9 месяцев нынешнего года — 3500 т цветных металлов и 3600 аккумуляторов. Они реализуются в основном государственным предприятиям республики по ценам до 30% ниже того уровня, что складывается на зарубежных рынках. Объемы поставок могли быть и больше, но из-за неплатежеспособности потребителей, даже по выгодным для них ценам, металл вовремя не реализуется.

Многие предприятия цветной металлургии СНГ уже сменили форму собственности и зачастую неоправданно поднимают цены. Это все чаще вынуждает нас искать партнеров в европейских странах.

(Соб.инф.)

НЕДВИЖИМОСТЬ

Ярмарка была обречена

Увы, аукцион в рамках Международной ярмарки недвижимости стран СНГ провалился. Из нескольких десятков предварительно заявленных объектов продан только один хлебный магазин в Минске. Его-то и купили, несмотря на несомненно более высокую привлекательность других "товаров" — различных цехов, заводов и военных городков на территории республики. Информационные торги не пошли. Дело новое, малознакомое. А потому ни покупателей, ни собственно интереса к объектам не было. В этом плане хочется выразить сочувствие нашим промышленникам, которые заплатили по $ 145 за право участия в торгах, понадеявшись на инвестиции в производство. И вообще, по словам белорусских риэлтеров, прошедшая встреча не стоила тех усилий и средств, которые были затрачены. Почему? В предлагаемом вашему вниманию интервью председателя Совета Белорусской ассоциации "Нерухомасць" К. ХОЛОПИКА ясно видятся причины несостоявшейся ярмарки.

— Кирилл Вадимович, почему столь солидное общественное объединение, как Белорусская ассоциация "Нерухомасць", не взялось за организацию ярмарки? Возможно, тогда были бы другие результаты?

— У нас были альтернативные предложения провести подобного рода мероприятия, но мы отказались. Сегодня Беларуси нечего предложить в плане долгосрочных инвестиций. Кто знает, какие будут налоги в 1996 году или условия для функционирования бизнеса в республике? Как в этой ситуации можно просчитать план инвестиций и определить ожидаемую прибыль?

— Что же явилось, по-вашему мнению, главной причиной провала торгов?

— Рассмотрим одну грань рыночного фундамента — земельное законодательство. На Международную ярмарку недвижимости приезжали немцы. Один из них очень просто объяснил, почему он не будет вкладывать деньги в нашу недвижимость: "Представьте, я купил небольшое предприятие без права собственности на землю. У вас новый парламент начнет все менять и поставит условие: или покупайте землю по баснословной цене, или освобождайте объект, и мы продадим его другому владельцу. В этой ситуации у меня не будет выбора". Его опасения абсолютно реальны, если вспомнить, как Управление делами Президента, приняв на баланс здания, изменило условия размещения там арендаторов. Или как Мингорисполком пересматривает постоянно договоры об аренде помещений, невзирая на сроки, указанные в них. К кому в таких случаях апеллировать? Не стоит надеяться, что кто-то на Западе бросится в нашу экономику, как в омут головой. Посольства здесь не просто так сидят. Они исправно информируют свои государства об экономической и политической обстановке в Беларуси. Их не соблазнишь "эксклюзивным" правом предоставления земли под индивидуальные программы. Это же неправильно, ненормально, если за каждой частной инвестицией надо выстаивать очередь к президенту. Да и не царское это дело — определять качество инвестиций и эффективность проектов.

— Какова роль недвижимости в привлечении крупных инвестиций?

— Самое лучшее, когда обеспечением кредита выступает недвижимость. Так происходит во всем мире. Собственного оборота, как правило, людям не хватает. Им нужны средства, чтобы развить тот или иной бизнес. Человек, имеющий землю, сможет взять кредит, построить на него ферму или что-то еще и рассчитаться с кредиторами. То есть организация рынка недвижимости — это двигатель экономики. Начнет функционировать рынок недвижимости — начнет работать вся экономика.

— Кирилл Вадимович, научно-исследовательский центр БелАН сейчас занимается разработкой новых методик оценки недвижимости в условиях Беларуси. Как сказалось нынешнее состояние оценочной системы в Республике Беларусь на результатах прошедших торгов?

— Существующая технология оценки недвижимости является одной из главных причин неудачи прошедшей ярмарки. По методу капитализации прибыли каждый инвестпроект имеет коэффициент риска вложения. В западных странах он близок к единице и не меняет сумму продажи. У нас же его диапазон от 0,1 до 100. Прибыль может быть намного выше банковского процента, а может очень крупно минусовать. Поэтому никто не может сказать, сколько эти объекты стоят, есть ли резон платить столько, за сколько они выставлены на продажу. Кроме того, методика оценки, разработанная Мингосимуществом и действующая у нас сегодня, использует балансовый метод. Это значит, что объекты недвижимости оцениваются по стоимости строительства, умноженной на индекс инфляции. Несколько рыночных коэффициентов, как правило, не работают. На практике вместе со зданием продается балласт, к примеру, залитое бетоном помещение, за которое нужно платить, как за полезную площадь. Или объект не представляет никакой ценности. Возьмем, к примеру, военные городки, где покупателю нужно демонтировать оборудование, произвести капитальный ремонт. По сути он покупает землю. А право на землю ему не дают. Получается, что реальная рыночная стоимость объектов гораздо ниже, чем номинальная на аукционах — здесь у большинства объектов она завышена. Естественно, никто ими не интересуется. Сегодня уже Мингосимущество вышло на Президента РБ с просьбой ввести понижающие коэффициенты. Иначе говоря, если объект не купили на торгах, на следующем аукционе он будет дешевле.

— Что вы могли бы сказать о чисто организационных просчетах ярмарки?

— Хотелось бы остановиться на низком уровне организации по отношению к потенциальным инвесторам. Организаторы ограничились приглашением в письмах. А крупный капитал — это "пугливая лань", которую надо тщательно обхаживать, прежде чем заманишь в сети. Крупные бизнесмены — люди очень занятые, необходимо каждому индивидуально все объяснить, пригласить лично, а затем встретить в аэропорту, разместить за свой счет в гостинице, обеспечить транспортом, организовать серию деловых встреч и культурную программу. Тогда они приедут во второй и третий раз. К сожалению, немногочисленные иностранные делегации на ярмарке были брошены на произвол судьбы, что крайне отрицательно скажется на проведении подобных мероприятий в будущем.

— Сегодня в вопросах инвестиций апеллируют чаще всего к зарубежному капиталу. Оправдано ли это?

— Я убежден, что сегодня желающих инвестировать средства в белорусскую экономику больше в самой республике, чем за рубежом. Их-то, то есть наших бизнесменов, работающих по соответствующему профилю, и надо привлекать в первую очередь. Нельзя допускать, чтобы наши объекты уходили только в руки иностранных фирм. Вместе с тем государству нужно во многих случаях избавляться от убыточных объектов и не смотреть, какие деньги текут в казну. Главное, чтобы объекты поступали на рынок. Пусть даже кто-то заработает на их перепродаже, не надо делать из этого проблему. Главное, чтобы в конечном итоге эти объекты находили хозяев и начинали приносить реальную пользу и своим владельцам, и государству.

— Что в целом следует изменить в сложившейся ситуации, чтобы добиться более оптимистичных прогнозов и результатов?

— Прежде всего не нужно излишне дорожиться. Пусть лучше предприятие купят недорого. Зато будут реальные средства для реконструкции. В ближайшее время будут раскупаться в основном объекты коммунальной собственности, локальные и недорогие, те, что легко освоить. Продавать заводы сейчас совершенно бессмысленно. Если кто-то и сможет купить тракторный завод, это еще не означает, что он сможет организовать производство. Для этого необходимы миллиарды долларов. Ну, а крупные предприятия, вероятно, будут продаваться через год-полтора.

В ближайшие же полгода, предполагаю, все операции на рынке недвижимости будут сворачиваться. Потому что усилится напряжение между законодательной и исполнительной ветвями власти, новый парламент будет длительное время заниматься кадровыми вопросами, решать споры в Конституционном суде и нескоро приступит к законотворчеству. А ведь рынку недвижимости от государства ничего не нужно, кроме четких и хороших законов.

Нина ГРИНЮК,
ИА БелАП

УСЛУГИ

Водомер в квартире — это выгодно

С приходом рыночных отношений в наш быт все прежде не считавшееся, не мерявшееся, потому что было дешевым, обретает новый экономический смысл: каждая минута телефонного разговора, каждый дополнительный электроприбор, лишний квадратный метр жилой площади, градус тепла, литр воды чего-то стоят. И чем дальше, тем дороже.

На Западе, где деньгами умеют распоряжаться лучше нашего, измеряется и учитывается абсолютно все. Непривычные для большинства из нас счетчики воды — у них необходимый атрибут любого помещения. Там уже давно живительная влага — драгоценный товар, который продают потребителю, что называется, на вес, гарантируя и определенное качество продукта. Потечет, допустим, из крана у германского бюргера нечто непохожее на воду, запятнает, например, белье, выведет из строя стиральную или посудомоечную машину, так он и в суд подаст, и ущерб насчитает не только за белье, поломанную технику, но и за невыполнение условий договора. Причем ему есть с кого спросить. У нас пока ситуация остается "по Райкину" — претензии в подобном случае предъявлять по сути некому. Но это пока...

А вот за ту же, подчас с запахом и песком, воду мы платим уже сегодня ощутимо больше, чем прежде: с прошлогоднего октября по нынешний горячая вода подорожала в 41 раз, холодная — почти в 48 раз. Хотя даже сейчас население возмещает менее трети того, во что обходится доставка ее в наши квартиры. Следовательно, цена на воду и далее будет расти, пока не достигнет — да, мирового уровня, как и любой другой невосполнимый природный ресурс.

Посмотрим, за что же мы платим? Оказывается, за определенную норму, установленную для среднестатистического жителя. В разных городах и нормы разные. В Минске, например, это 300 литров на человека в день, или 9 тонн в месяц. В областных центрах нормы поменьше, но если все сложить и умножить на "живые души" населения, то столько воды в нашей республике просто нет. Прикиньте по себе: принимаете ли вы 2 ванны в день, за которые платите? Когда проанализировали реальное потребление воды в квартирах, где установлены счетчики, оказалось, что в среднем используется от 120—200 л, пожилые люди обходятся еще меньшим количеством — даже 40—50 литрами. Правда, есть, хотя таких мало, транжиры, "забирающие" и "перебирающие" даже нынешние 0,3 куба. Значит, сегодня большинство из нас частично оплачивает то, чем не пользуется. А "Водоканал", "Теплосети" и прочие "водяные" службы, имея разные цены на один и тот же товар для граждан и для предприятий, да при массовом отсутствии учета всегда находят, куда списать собственные огрехи, аварии и прорывы трубопроводов, "текущие" краны, стояки и т.п.

Единственная возможность хоть как-то защитить свои права и сэкономить кровные — платить только за то, что потребил сам и близкие. Определить это легче всего с помощью прибора для учета воды. Их даже на нашем зарождающемся рынке предостаточно.

Первый — настоящий ветеран, поскольку был создан еще до войны и выпускается до сих пор в России, в Чистополе. "ВИР" — самое недорогое устройство, т.к. не облагается никакими таможенными пошлинами. Правда, в Прибалтике этот прибор запрещен, да и в самой России его не жалуют. У данного счетчика есть одно "достоинство", которое сразу "открыли" наши образованные сограждане: при положенном сверху магните он перестает считать — вот и дополнительная экономия. Подобный номер не пройдет ни с одним другим прибором, поскольку современные аппараты имеют магнитную или иную защиту.

А первый белорусский водомер начало несколько лет назад собирать научно-производственное предприятие "Гран-система-С", специализирующееся на проектировании и производстве приборов учета и регулирования потребления энергоресурсов. Водосчетчик "Струмень" из польской комплектации отвечает требованиям отечественных и международных стандартов ISO, BS, EEC. Совместно с ведущей европейской фирмой по выпуску больших водомеров "Повогаз" здесь освоен уже более усовершенствованный вариант "Струмень-гран". НПП "Гран-система-С" **(тел. 58-90-48)** предлагает большой ассортимент всевозможных счетчиков: бытовых, турбинных, колодезных и т.д. Что особенно важно для потребителя — фирма дает долгосрочную гарантию и ведет сервисное обслуживание.

Минский опытно-экспериментальный литейно-механический завод **(36-82-03)** собирает счетчики воды из комплектующих немецкого предприятия "ABB Kent Messtechik Gmbh", входящего в состав европейского концерна "ABB". Пока эти устройства не имеют магнитной защиты, но выдерживают гидроудар в 30 атмосфер и никогда не затекают. Правда, МОЭЛМЗ, несмотря на поддержку Министерства жилищно-коммунального хозяйства, еще только "раскручивается", выпустив первую партию в 4 тыс. штук. Однако продали ее родной коммунальной системе без паспортов и пломб Белстандарта.

Потребителям следует иметь в виду, что установленный прибор в квартире или организации должен быть опломбирован вышеупомянутым Белстандартом и иметь соответствующие отметки в паспорте.

Совсем недавно на рынке появился еще один "иностранец", тоже немец, весьма авторитетный в Европе — "Зеннер". Из-за малого срока использования пока трудно сказать, как он будет "стоять на нашей воде". Данный прибор продает "Энергия ЛТД" **(тел.30-62-23)**.

С точки зрения потребителя очень привлекательную комбинацию предлагает производственно-коммерческое предприятие "Аквалит" **(тел. 35-38-03)**: вместе со счетчиком ставить фильтр для очистки воды (что предохранит прокладки в кранах-смесителях от быстрого износа, сложную бытовую технику от попадания песка) и более надежный, чем обычный вентильный, шаровый кран — гарантия того, что вода не протечет. Уезжая на дачу, в отпуск, его легко можно закрыть. Основной упор "Аквалит" делает на комплексное обеспечение заказчика. Подготовленную, опломбированную "обвязку прибора" — счетчик и фильтр, установить в квартире может любой слесарь ЖЭСа. Начав с реализации комплектации по всем видам запорно-регулирующей арматуры, "Аквалит" теперь сконцентрировал усилия на монтаже водосчетчиков и сервисном обслуживании. Причем все делается с максимальной заботой о клиенте.

Всевозможных фирм, предлагающих различные устройства, много — их уже почти шесть десятков только в столице. Рынок колоссальный, но диковатый: поэтому не надо спешить, лучше посоветоваться со специалистами, чтобы не возникло проблем с поверкой и последующей эксплуатацией. К сожалению, у нас в республике не было тендера по подобным приборам, как, например, в Литве, где, к сведению, остановились на едином для всех варианте.

Кстати, в Прибалтике подсчитали, что затраты на установку водомеров окупаются за четыре месяца работы, в Польше — за восемь месяцев.

В Беларуси в зависимости от марки прибора и стоимости установки их у разных фирм учет потребляемой холодной и горячей воды (потому требуется два счетчика) "выливается" квартиросъемщику в сумму, эквивалентную 100—200 долларам. Однако у нас в стране можно еще прилично сэкономить: тем, кто успел поставить водомеры в текущем году в соответствии с решением правительства (постановление Совета Министров Республики Беларусь N 505 от 7 июля 1994 г.), компенсируется 75% затрат на приобретение и установку приборов. В 1996 году государство возместит лишь половину затрат, в 1997 году — 25%, позже — ничего, все придется делать за собственный счет. Еще существенный момент: "В первые три года после установки приборов учета расхода газа, воды и регулирования расхода тепловой энергии... потребители рассчитываются за них на основе показаний счетчиков с 10% скидкой с тарифов". После того, как в мае этого года Министерством жилищно-коммунального хозяйства было утверждено "Временное положение о порядке внедрения приборов квартирного учета расхода холодной и горячей воды, в жилищном фонде республики" появился и действует реальный механизм получения компенсаций.

Грамотные потребители товара "вода" в состоянии теперь сами просчитать для себя выгоду установки счетчиков.

Ирина ЖУКОВА

Сколько можно совершенствовать налоги?

(Окончание. Начало на 1 стр.)

— Те, кто занимается импортом, откровенно не понимают, почему они должны платить НДС, ведь по сути никакой добавленной стоимости здесь нет: ввезли овеществленный чужой труд, а из своего добавили разве что транспортные расходы...

— Это тоже правило игры, которое принято во всем мире. Согласно 6-й директиве ГАТТ, применяемой в Европе с 60-х годов, во внешней торговле продавец не начисляет на товар НДС и не взимает его — это делает покупатель в своей стране. Если в государстве выпускается какая-то продукция на 5 миллионов долларов, то в этой стране она продается с 20% надбавкой за 6 миллионов. Но за рубеж она должна быть реализована все же не за 6, а за 5 миллионов долларов. 20%, или в нашем примере 1 миллион долларов,берет в виде НДС ввозящая страна. Это делается для того, чтобы внутри Европейского союза цены были уравновешены. К тому же каждая страна с помощью налога регулирует ввоз товаров и таким образом защищает собственного производителя.

— Но величина НДС там другая, меньше, чем у нас?

— В основном устанавливается такая же, как у нас, ставка — 20%. Только ФРГ до недавнего времени применяла более низкую ставку — 14%, но после воссоединения Германии страна перешла на "стандартные" 20%. Есть, конечно, и исключения: по некоторым видам товаров, импорт которых жизненно важен для страны, ставки могут снижаться, на другие, которых в избытке, наоборот, повышаться. Мы тоже пользуемся этим, установив НДС на ввозимые продукты питания в размере 10%.

— Вы заметили, что в Европе НДС не применяется, когда речь идет об экспорте. Наша республика так же последовательно соблюдает эти правила?

— Когда торгуем со странами дальнего зарубежья и Прибалтики, они соблюдаются. Но внутри СНГ пока еще действует другое правило. Когда образовывали Содружество, приняли за основу не принцип назначения, как в Европе, а, наоборот, принцип происхождения: НДС должен браться в стране, которая вывозит товар. И здесь у нас возникает очень много проблем. Порой получается, что налог взыскивают дважды — в стране, которая экспортирует, и в стране, которая импортирует. Немало путаницы внесла установленная в прошлые годы льгота, согласно которой продукция, продаваемая в страны СНГ за свободно конвертируемую валюту, НДС не облагалась. Реально получалось следующее: мы продавали продукцию в Россию за доллары, и цена ее получалась ниже, чем если бы оплата шла в российских рублях. Но внутри России она реализовывалась не за СКВ! Лазейка давала возможность сбивать цены, либо, если продажа шла по обычным ценам, зарабатывать дополнительную прибыль, которая в принципе-то должна быть уплачена в виде налога. С образованием Таможенного союза эта льгота со второго полугодия была отменена в отношении стран, входящих в него. А с 1996 года мы предлагаем отменить ее и в отношении всех остальных государств СНГ.

— А мы не можем, как Европа, отказаться от взыскания НДС с товаров, которые вывозим, ведь делая это, завышаем на них цену и тем самым затрудняем сбыт?

— Нужно, чтобы все страны СНГ приняли этот принцип, и в первую очередь на это должна дать согласие Россия. В свое время на взыскании НДС с экспорта, а не с импорта настояла именно она, поскольку у России самое большое положительное сальдо в торговых отношениях со странами СНГ. И стремление собрать все налоги у себя, а не "экспортировать" их возобладало. Однако сейчас российские специалисты сами все чаще говорят, что нужно переходить на европейский принцип — это снимет очень много проблем, в том числе и с ценообразованием, и со сбытом продукции, и даже ликвидирует лазейки для ухода от налога. Так что я надеюсь, что в скором будущем сам НДС будет у нас более "цивилизованным".

— Но коль речь идет о совершенствовании всей налоговой системы, то хотелось, чтобы она целиком приобрела эти "цивилизованые" черты. И здесь, на мой взгляд, необходима четкость понятий. Сложилось впечатление, что налоговые законы разрабатывают не экономисты, а лингвисты. Вместо простого и ясного понятия "налог" вводятся туманные термины — "отчисления", "сборы"...

— Я с вами согласен. У нас получилось то, чего нет во всем цивилизованном мире. И чаще всего за словами "отчисления" и "сборы" стоят платежи не в бюджет. Приезжающие к нам международные эксперты из разных финансовых организаций никак не могут понять, почему у нас два бюджета — один открытый, а другой закрытый, именуемый чаще всего "внебюджетными фондами". Нас это тоже очень беспокоит. Собственно, бюджет довольно прозрачен — его принимает сессия Верховного Совета, который затем утверждает отчет, где каждая статья подконтрольна. А внебюджетные фонды — как "черный ящик": мало кто знает, сколько средств туда поступает и как они расходуются. Поэтому мы представили предложения переименовать все внебюджетные фонды в налоги, собирать их в бюджете и распределять по мере необходимости. Это, по нашим расчетам, улучшит сбор, что позволит в дальнейшем уменьшить ставки. Исходя из этого, мы считаем необходимым из трех внебюджетных фондов — социальной защиты населения, на содержание детских дошкольных учреждений и занятости — создать один социальный налог, сосредоточив его средства в бюджете. Поскольку обеспечивать его сбор будет налоговая инспекция, появляется возможность уменьшить суммарную ставку с 42% до 37%. Если этих средств окажется достаточно, мы и в дальнейшем будем предлагать уменьшение процентной нагрузки. Такое решение позволило бы нам получить свободу в маневрировании средствами: скажем, в какой-то момент использовать на выплату пенсий финансы из теперешнего фонда занятости, у которого — не секрет — немало свободных средств. И это при том, что сейчас фонд занятости собирает с субъектов хозяйствования только половину того, что ему причитается: многие суммы не взыскиваются только потому, что для этого нужно обязательно обращаться в суд, а зачастую суммы исков ниже возможных судебных издержек. Предлагаем мы "забрать" в бюджет и теперешний дорожный фонд, отчисления в который достаточно велики — 1% от реализации. Эта мера позволит снизить процент дорожного налога до 0,8%, аккумулировать средства в бюджете и давать их только под фактические расходы на ремонт и содержание автодорог.

— Скажите, на этом закончится стремление изобретать все новые внебюджетные статьи? Допустим, сейчас пройдет сокращение этих фондов, а потом кто-то вновь закричит "караул", и все начнется сначала... Например, совершенно непонятно, откуда возник так называемый сбор на содержание пожарной службы? Многие фирмы в месяц платят по этой статье денег меньше, чем стоят пять пачек сигарет. Зато расчетов надо делать — аж на три "солидных" бланка. Бухгалтера тратят на это столько времени, что оплата за него в несколько раз выше самих сумм сбора...

— Над пожарным налогом мы очень много думали, и в его пользу было то, что он существует в большинстве стран Европы. В конце концов, решили на 1996 год оставить его, но уменьшить наполовину и упростить порядок исчисления. А в будущем, если мы налог на недвижимость преобразуем в налог на имущество, возможно будет присоединить к нему еще и пожарный, и таким образом действительно освободить бухгалтеров от двойных расчетов.

— Вообще, создается впечатление, что у нас бюджет настолько беспомощный, что не может поделить собранную сумму какого-то единого налога. Обязательно необходимо собирать деньги по "целевым" ручейкам, чтобы, не дай Бог, средства не попали в какую-то смежную сферу...

— Когда с бюджетом проблемы, многие, как, например, пожарные, очень боятся, что если деньги у них будут из общего котла, то тяжело их будет оттуда "выудить".

— Но, следуя такой логике, нужно "изобретать" налог на милицию, армию, учителей...

— Между прочим, такие предложения поступают. И, что печально, для них есть законодательные основания. В свое время в законе о местном самоуправлении записали, что кроме бюджетных платежей могут устанавливаться и отчисления во внебюджетные фонды. Тогда, конечно, никто не предполагал, что "аппетиты" разыграются и многие проявят настоящую изобретательность в отношении внебюджетных фондов. Имелось в виду, что речь идет о небольших суммах, которые нельзя предусмотреть в бюджете, допустим, за парковку автомобилей на городской территории, за содержание животных, как это делается во многих странах. Но оказалось, что внебюджетные фонды просто начали вводить законами и собирать в них средства так же, как налоги.

— Как это случилось, например, с фондом на содержание ведомственного жилья. А между тем большинству непонятно, почему все субъекты хозяйствования должны содержать чужие дома? Логика здесь должна быть простая: не можешь его содержать — продай или передай тому же исполкому. Насколько известно, история передачи ведомственного жилья общественному коммунальному хозяйству тянется с 70-х годов...

— В принципе,в этом и был смысл данного внебюджетного фонда. Причем он и фондом-то не должен был называться, а, например, временным налогом на период передачи ведомственного жилья горисполкомам, которые бы взяли дома под свою "крышу" и несли расходы по их эксплуатации. Сделать это необходимо, поскольку для большинства предприятий их жилой фонд стал тяжелым бременем, а процент работников, проживающих в "своих" ведомственных домах, с каждым годом все сокращается, и на некоторых предприятиях не превышает 20-30%. Другое дело, что нужен контроль за средствами фонда, чтобы они не были для предприятий дотациями на содержание жилья, а за их счет финансировалась именно передача жилья коммунальному хозяйству.

— И все же, какую судьбу вы готовите на 1996 год отчислениям на содержание ведомственного жилья, а также фонду развития сельского хозяйства?

— Мы предлагаем на 1996 год их оставить, хотя отчисления уменьшить в 2 раза, то есть предполагается, что субъекты хозяйствования будут уплачивать по 0,5% от выручки.

— Интересно, ведь отчисления на развитие сельского хозяйства, насколько помнится, вводились только на период посевной. Что-то она у нас затянулась...

— Да, предполагалось, что со второй половины 1995 года эти отчисления будут отменены, поскольку к тому времени должны были отрегулировать вопрос с ценами на сельскохозяйственную продукцию. Однако этого не сделано. Лишь в следующем году намечается отпустить цены. Именно поэтому отчисления в фонд мы планируем снизить вдвое. Надобность в нем отпадет, лишь когда мы полностью перейдем на свободные цены в этом секторе экономики, возможно, это произойдет в 1997 году. Из других внебюджетных фондов мы предлагаем упразднить стабилизационные, инвестиционные и фонды научно-исследовательских и конструкторских работ.

— Но это же не всеобщие платежи...

— И тем не менее, пока на вполне законных основаниях любое министерство может собирать с подведомственных ему предприятий средства в такие фонды, и эти деньги относят на себестоимость продукции перечисляющего предприятия. Мы считаем, что как обязательные эти фонды не нужны: если хочешь провести какую-то работу, и нужно аккумулировать средства — пожалуйста, создавай фонд, но только из прибыли. И эффекта будет больше: сами предприятия будут решать, что им нужно для развития, а не кто-то наверху...

— Давайте подытожим, какие все-таки платежи по вашему проекту планируется оставить в качестве обязательных?

— Из 28 обязательных на сегодняшний день платежей мы предлагаем оставить 15. В числе остающихся пока без изменений — налоги на прибыль и недвижимость, природные ресурсы и экологический. Хотя в будущем и они должны совершенствоваться. Например, налог на природные ресурсы таковым вовсе не является — это по сути лишь плата за принадлежащие государству богатства. И эти платежи нужно исключить из числа налогов, оставив лишь чисто экологический — за загрязнение окружающей среды. А налогу на недвижимость в дальнейшем мы хотели бы дать иное толкование: сейчас он берется со стоимости только основных фондов, а следовало бы облагать им имущество, в том числе и оборотные средства, запасы неотгруженной продукции... Некоторым изменениям подвергнется чрезвычайный налог, ставку которого предполагаем снизить до 10%. Намерены мы изменить и ставки акцизов. Подробнее хотелось бы сказать о подоходном налоге. Во-первых, намечаем увеличить максимальную сумму заработка, доходы сверх которой облагаются по ставке 40%,— со 100-кратной до 150-кратной минимальной заработной платы. Во-вторых, намерены значительно сократить льготы по подоходному налогу, которых в нем, как ни в каком другом, очень много. А перед налогом, как и перед Богом, должны быть равны все. В результате изменений по всем налогам уменьшится суммарная налоговая нагрузка. По нашим расчетам,она составит около 35% в валовом внутреннем продукте. Для сравнения, в 1995 году,предположительно,этот показатель будет равен 42%, в 1994 году он достигал 45%.

— Известно, что Белорусская конфедерация промышленников и предпринимателей разработала свои, альтернативные, поправки к налоговому законодательству. Как вы относитесь к этой инициативе и возможен ли контакт между правительственными и независимыми разработчиками налоговых поправок?

— Мы встречаемся, проводим рабочие встречи, согласовываем наши позиции. И должен сказать, что проект поправок, подготовленный конфедерацией, созвучен нашему. Конечно, есть в нем положения, которых нет у нас, и мы с ними в принципе согласны. Например, о правовой защите налогоплательщиков. Пока наши законы в этом вопросе однобоки: признают в основном лишь обязанности. И здесь мы достигли договоренности с конфедерацией о том, что предусмотрим правовую защиту в поправках к законам. Ищем и другие точки соприкосновения, с тем чтобы итоговый документ, который будет представлен Кабинету Министров, а после его утверждения — парламенту, устанавливал бы "правила игры", приемлемые для большинства слоев населения, в том числе и работодателей, интересы которых представляет конфедерация.

? Справочное  бюро "НЭГ" !

Как определяются и возмещаются дополнительные расходы

— Как определяется размер дополнительных расходов, подлежащих возмещению согласно заключению Медико-реабилитационной экспертной комиссии (МРЭК)?

— В соответствии с пунктом 11 Правил возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью гражданина, дополнительные расходы, кроме расходов на уход, возмещаются при условии подтверждения их документами.

Так как все виды расходов, которые может повлечь за собой увечье, предусмотреть нельзя, учитывая переходный период к рыночной экономике в республике, перечня документов, необходимых для определения размера дополнительных расходов, нет. Принимаются во внимание счета соответствующих организаций и цены, сложившиеся в той местности, в которой потерпевший понес эти расходы.

Расходы на приобретение и капитальный ремонт специальных транспортных средств производятся в пределах их стоимости. При этом расходы на капитальный ремонт мотоколяски не должны превышать 50% ее стоимости.

Компенсация расходов на бензин, ремонт и техническое обслуживание специальных транспортных средств производится в порядке и размерах, устанавливаемых Кабинетом Министров Республики Беларусь.

— Как происходит возмещение дополнительных расходов?

— Могут возмещаться дополнительные расходы как фактически понесенные, так и будущие. Если бы расходы возмещались только после того, как их фактически понес потерпевший, то это могло бы лишить его возможности реализовать свое право из-за отсутствия необходимых средств.

По сложившейся практике дополнительные расходы на протезирование, приобретение санаторно-курортной путевки, специальных транспортных средств возмещаются путем перечисления соответствующих сумм тем организациям, которые продают путевки, специальные транспортные средства, изготовляют протезно-ортопедические изделия.

Однако нередко случается, что потерпевший на свои средства приобретает соответствующие виды дополнительной помощи (путевку, ортопедическую обувь, специальные средства передвижения) и предъявляет причинителю вреда уже оплаченные счета. Понесенные потерпевшим расходы подлежат возмещению.

— Как устанавливаются размеры расходов на уход за потерпевшим?

— Они устанавливаются в зависимости от характера ухода. Уход подразделяется на специальный медицинский, посторонний и бытовой. Для инвалидов I группы заключения МРЭК о нуждаемости в уходе (кроме специального медицинского) не требуется (пункт 10 Правил). Ему без заключения МРЭК возмещаются расходы как нуждающемуся в постороннем уходе.

Размер расходов на специальный медицинский уход установлен на уровне трех, посторонний уход — двух, бытовой уход — одной минимальной заработной платы. Возмещение производится ежемесячно одновременно с выплатой сумм в возмещение вреда (за текущий месяц до истечения этого месяца — пункт 40 Правил) независимо от того, кем он осуществляется (это относится ко всем видам ухода, в т.ч. и к специальному медицинскому).

— Что следует понимать под бытовым уходом?

— Это когда потерпевший нуждается не в постоянном (постороннем) уходе и надзоре других лиц, а лишь в эпизодической помощи (например, если он не может полностью обслуживать себя в быту: мыть полы, убирать комнату, стирать белье и т.п.).

Необходимость бытового ухода зависит не только от медицинских показаний, характеризующих состояние здоровья потерпевшего, но и от его бытовых условий: благоустройства жилой площади, наличия совместно проживающих с ним трудоспособных членов семьи и т.д.

Обычно нуждающимися в бытовом уходе признаются инвалиды II группы, а иногда и III группы со значительными повреждениями или ампутацией руки, ноги и т.п. Например, потерпевший, лишившийся вследствие увечья руки, может покупать продукты, готовить пищу, но не в состоянии стирать белье, мыть полы и т.д.

Поскольку затраты на уход возмещаются независимо от того, кем этот уход осуществляется (членами семьи потерпевшего, соседями или другими посторонними лицами), то подтверждения фактически понесенных расходов не требуется. Единственным документом, определяющим право на возмещение расходов на уход и размер компенсации (в зависимости от характера ухода), является заключение МРЭК о нуждаемости в том или ином виде ухода.

— Как определяются размеры возмещения расходов на дополнительное питание?

— Необходимо точно установить, какие продукты и в каком количестве должны входить в месячную норму питания, а также стоимость этих продуктов. Рацион рекомендуется лечебными учреждениями или научными медицинскими организациями. Суммы, которые следует выплачивать на дополнительное питание, определяются на основании счетов (чеков) торговых учреждений, где приобретались продукты питания, либо согласно ценам, сложившимся в той местности, где потерпевший понес эти расходы (это в большей мере относится к сельской местности, где ассортимент торговой сети не всегда позволяет приобрести рекомендуемые продукты).

— Каким образом определяют подлежащие возмещению расходы на протезирование и приобретение лекарств?

— Расходы на протезирование (в т.ч. приобретение рабочих и косметических протезов) определяются на основании счетов протезно-восстановительного центра.

Затраты на лекарства определяются по справкам лечебных учреждений о выписанных по рецептам врачей в связи с данным увечьем лекарств и счетам (чекам) аптек, где приобретались эти лекарства. В данной ситуации возмещаются фактически понесенные расходы, поэтому будущие затраты на лекарства не возмещаются.

— Как исчисляются расходы на санаторно-курортное лечение?

— Причинитель вреда может оплатить потерпевшему стоимость путевки или курсовки, приобретенной им непосредственно в соответствующей организации. Поэтому необходимо предъявить справку или счет этой организации о стоимости путевки.

Помимо оплаты путевки, причинитель вреда обязан возместить потерпевшему и другие затраты, связанные с санаторно-курортным лечением. К ним относятся прежде всего расходы на проезд в санаторий и обратно и выплата откорректированного заработка, который имел потерпевший до увечья или иного повреждения здоровья, за время отпуска без сохранения заработной платы, если он был предоставлен для использования путевки.

Петр ДУБАТОВКА,
главный специалист Минтруда

Удержания могут быть, если...

Государственное предприятие по показателям, доведенным вышестоящей организацией, производило выплату премии по результатам финансово-хозяйственной деятельности за определенный квартал, при этом все доведенные показатели выполнялись.

Некоторые работники имели персональные надбавки к должностным окладам за конкретно выполняемую работу. При этом премия начислялась и на надбавку. Вышестоящая организация дала указание и издала приказ о неправильном начислении премии, т.е. по мнению вышестоящих руководителей, на надбавку премия не начисляется. На основании официального письма сверху на предприятии издают приказ и удерживают начисленную на персональные надбавки премию за 5 месяцев текущего года.

Имела ли право вышестоящая организация на это?

Правильно ли произведено удержание?

А.КРАСНОВСКАЯ, *экономист, г. Барановичи*

Вопросы премирования на хозрасчетных предприятиях (показатели и условия премирования, круг лиц, подлежащих поощрению, конкретные размеры премии по каждой профессии, должности, порядок начисления премий и т.п.) решаются нанимателем и регулируются в коллективных договорах.

Премии, как правило, начисляются рабочим на заработок по сдельным расценкам или тарифным ставкам (окладам). При начислении премии помимо тарифной ставки (оклада) могут учитываться также доплаты и надбавки к ним, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством за совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания или увеличение объема работ, за высокое профессиональное мастерство рабочих, за высокую квалификацию специалистов и служащих, за выполнение работы отсутствующего работника.

За работу в праздничные дни и сверхурочное время премии начисляются на заработок по одинарным сдельным расценкам или на одинарную тарифную ставку, оклад.

Удержания из заработной платы работников могут производиться только в случаях, предусмотренных законодательством. Удержания из заработной платы, не основанные на законодательстве, являются неправомерными.

Ст. 124 КЗоТ предусматривает, что наниматель имеет право производить удержание из заработной платы работников для погашения их задолженности в следующих случаях:

1) для возвращения аванса, выданного в счет заработной платы; для возврата сумм, излишне выплаченных вследствие счетных ошибок; для погашения неизрасходованного и своевременно не возвращенного аванса, выданного на служебную командировку или перевод в другую местность, на хозяйственные нужды, если работник не оспаривает основания и размер удержания.

В этих случаях наниматель вправе сделать распоряжение об удержании не позднее одного месяца со дня окончания срока, установленного для возвращения аванса, погашения задолженности или со дня неправильно исчисленной выплаты.

При пропуске этого срока право на удержание в бесспорном порядке утрачивается, однако наниматель вправе обратиться в суд;

2) при увольнении работника до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил отпуск, за неотработанные дни отпуска. При этом удержание за эти дни не производится, если работник увольняется по основаниям, указанным в пунктах 3, 5 и 6 ст. 29 и пунктах 1, 2 и 5 ст. 33 КЗоТ, при направлении на учебу, а также в связи с уходом на пенсию;

3) при возмещении ущерба, причиненного по вине работника нанимателю, в размере, не превышающем его среднего месячного заработка (ч. 1 ст. 122 КЗоТ).

Заработная плата, излишне выплаченная работнику нанимателем, в том числе при неправильном применении закона, не может быть с него взыскана, за исключением случаев счетной ошибки.

Дмитрий СКРИПЧЕНКО,
консультант Минтруда

Возмещение расходов на погребение

— В каком размере возмещаются расходы на погребение работника, погибшего на производстве?

— В случае смерти потерпевшего расходы на погребение возмещаются нанимателем, ответственным за вред, связанный со смертью (ст.468 ГК РБ), лицу, фактически понесшему эти расходы.

При этом следует учитывать, что возмещению подлежат лишь действительно понесенные и необходимые расходы. При определении необходимых расходов на услуги по похоронному обслуживанию следует руководствоваться ценами и тарифами на услуги, оказываемые предприятиями по похоронному обслуживанию.

Возмещение затрат на памятник определяется исходя из фактической стоимости, но не выше стоимости стандартного гранитного памятника.

Расходы на приобретение продуктов питания на поминки (включая спиртные напитки) возмещаются лицу, фактически понесшему их, также в пределах действительных и необходимых затрат.

Петр ДУБАТОВКА,
главный специалист
Минтруда

Компьютер — это здорово! А здоровье?..

Регулярно читаю "НЭГ". Иногда встречаю на ее страницах советы медиков. Может быть, вы расскажете о том, как бороться с мышечным и умственным утомлением при работе на ЭВМ, как можно восстановить "работоспособность" глаз?

В местной поликлинике мне ничего не посоветовали.

Н.ВОЛЧИКОВ, *г.Гомель*

Современные ЭВМ и видеотерминалы (ВДТ) имеют свои конструктивные особенности, поскольку одни из них выполнены на электронно-лучевых трубках, другие — на буквенно-цифровых индикаторах, третьи — с матричными и твердотальными панелями и др. Это требует со стороны работников вычислительных центров (ВЦ) специальной подготовки с формированием определенных знаний и навыков. Работники ВЦ подвергаются воздействию вредных и опасных факторов производственной среды: электромагнитных полей (радиочастот), статистическому электричеству, шуму, недостаточно удовлетворительных метеорологических условий, недостаточной освещенности и психоэмоционального напряжения. Особенности характера и режима труда, значительное умственное напряжение и другие нагрузки приводят к изменению у работников ВЦ функционального состояния центральной нервной системы, нервно-мышечного аппарата рук (при работе с клавиатурой ввода информации). Нерациональные конструкция и расположение элементов рабочего места вызывают необходимость поддержания вынужденной рабочей позы. Длительный дискомфорт повышает напряжение мышц и вызывает общее утомление и снижение работоспособности. При долгой работе у экрана дисплея у операторов отмечается выраженное напряжение зрительного аппарата с появлением жалоб на неудовлетворенность работой, головные боли, раздражительность, нарушение сна, усталость и болезненные ощущения в глазах, в пояснице, в области шеи, руках и др. Результаты исследований, проведенных на современных ВЦ, свидетельствуют о необходимости внедрения на них комплексных оздоровительных мероприятий. В целях профилактики переутомления и перенапряжения при работе на ВЦ, в том числе при использовании дисплея, необходимо выполнять во время регламентированных перерывов специально разработанные комплексы упражнений. Они будут опубликованы в нескольких номерах "НЭГ" начиная с нынешнего.

Комплексы физических упражнений для снятия умственного и мышечного утомления работников ВЦ

КОМПЛЕКС I.

1-ое упражнение. Потягивание.

Исходное положение (И.п.) — сидя на стуле; ноги, согнутые в коленях, поставить на пол; руки положить на пояс.

1. Руки за голову, пальцы переплетены, прогнуться, голову наклонить назад, напрячь все мышцы тела — вдох.

2. Слегка наклониться вперед — выдох. Повторить упражнение 4-5 раз в среднем темпе.

2-ое упражнение. Поднимание согнутой ноги.

1. Сидя на стуле, установленном на расстоянии 50—60 см от стола, подвести руки к плечам, ноги выпрямить и поставить пятками на пол — вдох.

2. Согнуть правую или левую ногу, руками обхватить голень и подтянуть к груди, напрячь мышцы живота — выдох. Повторить упражнение 3-4 раза в среднем темпе.

3-е упражнение. Наклоны туловища с поворотом.

И.п. — руки к плечам; ноги, согнутые в коленях, поставить на пол.

1. Наклониться вперед, правым локтем коснуться колена левой ноги — выдох.

2. И.п. — вдох. Повторить упражнение слева направо и наоборот 4-5 раз в медленном темпе.

4-ое упражнение. Наклоны туловища в стороны.

И.п. — сидя на стуле, руки на поясе.

1. Наклонить туловище влево, голову повернуть налево, правую руку за голову — выдох.

2. И.п. — вдох.

3. Наклонить туловище вправо, голову повернуть направо, левую руку за голову — выдох.

4. И.п. — вдох. Повторить упражнение в медленном темпе 3-4 раза.

5-ое упражнение. Расслабление мышц.

И.п. — сидя на стуле, ноги вытянуть и поставить пятками на пол — вдох.

1—3. Последовательно расслабить мышцы рук, туловища, ног — выдох.

4. И.п. — вдох. Повторить упражнение 3-4 раза в медленном темпе.

6-ое упражнение. Упражнение для пальцев.

И.п. — сидя на стуле, руки согнуть в локтях, пальцы в кулаки.

1. Разнять пальцы — без напряжения.

2. Согнуть пальцы в кулак — без напряжения. Повторить в среднем темпе, дыхание ровное.

7-ое упражнение. Перегруппировка веса тела.

И.п. — рабочая поза.

1. Перегруппировать вес тела на левую часть — выдох.

И.п. — расслабить мышцы — вдох.

2. Перегруппировать вес тела на правую часть — выдох.

3. И.п. — расслабить мышцы — вдох. Повторить 3-4 раза в медленном темпе, дыхание глубокое.

Подготовил к печати
Иван СКУРАТОВИЧ,
зам.нач.упр. Минтруда

Жилищная проблема была и остается одной из наиболее сложных и острых. От ее решения во многом зависит моральное и физическое здоровье человека. Тысячи людей годами ожидают того часа, когда смогут въехать в собственную квартиру, обрести покой, уют и безопасность. Увы! Для большинства эта мечта стала почти неосуществимой после резкого перехода от административно-распределительной системы к рыночным формам хозяйствования.

Сегодня уже не только специалистам, но и гражданам очевидно, что без привлечения внебюджетных источников финансирования невозможно улучшить жилищные условия. Относительно же невысокий уровень их платежеспособности ставит проблему щадящих систем инвестирования жилья не просто в число актуальных, а в число перезревших.

Что нам стоит дом построить, если за это дело возьмется банк

Древнегреческое слово "ипотека" означает залог (заклад) недвижимого имущества: предприятий, земли, строений, квартир для получения кредита. В обиходе ипотекой называется и сама ссуда, выдаваемая кредитором-банком под залог недвижимости, а также договор, заключаемый в виде закладной.

Термин ипотека как разновидность залога в прошлом можно было встретить только на страницах энциклопедических словарей и научной литературы, посвященной экономике зарубежных стран. Причина в следующем — основные средства производства, включая землю и другое имущество, находились у нас в исключительной собственности государства. Залог имущества, правда, допускался. На практике это сводилось, в основном, к выдаче ломбардом ссуды гражданам под залог предметов личного пользования и домашнего обихода. Гражданским законодательством разрешался залог жилого дома. Однако такие договоры заключались единицами.

Зарубежный опыт становления и развития ипотеки свидетельствует об активной поддержке этого процесса государством как непосредственно путем использования различного рода жилищных субсидий, так и созданием благоприятного для широкого распространения долгосрочного жилищного кредитования экономического климата (налогового механизма, льготных условий функционирования банков и компаний, предоставляющих ипотечные кредиты, а также фирм, строящих жилые дома).

Система жилищного финансирования характеризуется сочетанием различных форм участия государственного и частного капиталов. Государственная политика нацелена, во-первых, на поддержку активности сферы жилищного строительства, во-вторых, на обеспечение доступа всех слоев населения к качественному жилью.

Схема приобретения жилья через участие в долевом строительстве — сегодня очень слабое утешение для страждущих обрести крышу над головой. В Республике Беларусь в настоящее время строительством жилья и инвестированием такого строительства занимаются частные компании либо общества с ограниченной ответственностью.

На сегодняшний день построить жилье и реализовать программу до конца, заселить туда людей за приемлемую для них цену может только банк, поскольку он располагает возможностью через вкладывание аккумулируемых денег в кредиты наращивать капитал, нужный для данного строительства. Однако у нас в Беларуси люди не доверяют даже банкам. Срок строительств жилья — до двух лет. Отдать свои деньги на такое время боязно. Хотя бы на полгода.

Схема кредитования приобретения недвижимости предельно проста: страховая компания оценивает жилье, а банк на 80% его стоимости кредитует новое строительство или приобретение нового жилья. Лизинговая компания выступает в качестве арендодателя. Если клиент покупает квартиру, он въезжает в нее на правах арендатора, а впоследствии, при полном погашении банковского кредита, квартира полностью переходит в его собственность.

Возможен и такой вариант: банк при выдаче клиенту, физическому лицу кредита приобретает недвижимость на свое имя и опять же вселяет человека в эту квартиру на правах аренды до погашения кредита. Но здесь подстерегают особенности нашего законодательства: если клиент прожил в арендуемой квартире больше года, он имеет на эту квартиру практически все права и может в судебном порядке оставить ее за собой. Возникает ситуация, которая обязывает каждые полгода перезаключать договор аренды.

Ипотечное кредитование осуществляется под 36% годовых в валюте. Это очень высокий процент. Кроме того, налогообложение ипотечного кредита должно быть минимальным. Если сегодня 43% от дохода банка по кредиту уходит в бюджет, то это не может не отразиться на проценте, взимаемом за кредит с заемщика.

Обеспечение малоимущих слоев населения жильем может и должна сделать ипотека. Банк, выдающий кредиты на строительство жилья, контролирует как сам ход строительства, так и сроки сдачи жилья в эксплуатацию, из-за задержки которых строительные компании выплачивают огромные штрафы. Банк может дать клиенту твердые гарантии, поскольку сам заинтересован в сохранности своего капитала и его обороте.

Как видим, процедура долевого участия в строительстве может рассматриваться сегодня как прогрессивная, но вместе с тем имеющая ряд серьезных проблем. В частности, инвестор не представляет себе и даже не может рассчитать финансирование строительства. Это объясняется инфляцией, постоянным ростом цен на стройматериалы, работы, услуги и т.д. Существует определенный риск капиталовложений и большая зависимость инвесторов друг от друга. При отсутствии средств у какого-либо из них возникают проблемы с финансированием объекта и своевременным вводом его в эксплуатацию. Зачастую объекты консервируются и инвестор терпит убытки.

Юридически очень сложна процедура замены одного инвестора другим, так как возникают споры о доле в незавершенном строительстве и цене ее продажи. И наконец, инвестирование банками долевого строительства осуществляется из собственных средств, то есть из прибыли, что также нельзя расценивать как стимул.

Нина ГРИНЮК

Трудный путь иностранных инвестиций

Начало минувшего месяца было ознаменовано широким резонансом в прессе визита представительной делегации деловых кругов США. Цель его с американской стороны — ознакомление с республикой, ее возможностями в экономическом развитии. С нашей — судя по всему, как можно лучше представить Беларусь для привлечения иностранных инвестиций. Кульминацией визита были встречи с Президентом и премьер-министром.

Со слов Александра Лукашенко ясно, что для скорейшего выхода из кризиса республика нуждается в притоке иностранных инвестиций. С этой целью создаются система гарантий и условия, необходимые для притока и функционирования иностранного капитала. На встрече было объявлено о подписании программы приватизации (очередной), о проектах создания свободных экономических зон, о передаче в аренду земли (и даже ее возможной продаже, что декларируется впервые) для реализации инвестиционных проектов и др.

Вызывает уважение и удовлетворение тот факт, что руководство понимает: открытость республики для иностранных инвестиций поможет в стабилизации экономики.

В то же время вызывают удивление методы, с помощью которых предлагается заинтересовать иностранных инвесторов. И прежде всего порождает спорные чувства тезис о создании свободных экономических зон на территории республики. Как показывает опыт развития стран ближнего и дальнего зарубежья, создание свободных экономических зон требует крупных государственных капитальных вложений. Нужно это для развития необходимой инфраструктуры: дорог, систем коммуникаций, сферы услуг, сервиса. Кроме того, в свободных экономических зонах необходимо иметь в наличии такие факторы, как квалифицированная рабочая сила, перспективные объекты инвестирования. Если рассматривать регионы Беларуси, то вряд ли хоть один из них сможет подойти для создания в нем свободных экономических зон (за исключением, может быть, Минска). Видимо, правильнее будет говорить об одной свободной экономической зоне, распространяющейся на всю территорию Беларуси. Если взглянуть на проблему именно так, то можно согласиться с доводами Президента о привлекательности республики для иностранных инвестиций. Беларусь обладает достаточным количеством квалифицированной и дешевой рабочей силы, мощным научно-промышленным потенциалом, развитой инфраструктурой. Такой подход может превратить страну, расположенную в центре Европы на перепутье дорог между Востоком и Западом, Севером и Югом, в процветающую державу. Создание же небольших экономических заповедников (пусть даже в крупных по нашим меркам приграничных областях) ничего, кроме распыления ресурсов и неимоверного напряжения, не даст. Повторю: если уж создавать свободную экономическую зону, так в масштабе республики. Однако такой подход влечет за собой, кроме экономических, серьезные политические последствия и должен быть серьезно продуман.

Возвращаясь к проблеме иностранных инвестиций, необходимо отметить, что использование их как одного из многих инструментов экономической стабилизации возможно лишь при создании благоприятного инвестиционного климата и проведении соответствующей налоговой и таможенной политики в отношении иностранных инвесторов, обеспечении системы гарантий. Необходимо отметить, что проблема привлечения иностранных капиталов является частью более общих проблем структурных преобразований и повышения инвестиционной активности. Поэтому целесообразно введение льготных режимов налоговой и таможенной политики в первую очередь для приоритетных отраслей республики. При этом льготный режим для иностранцев не должен осуществляться в ущерб национальным инвесторам, иначе не избежать стремления последних вкладывать свои средства в экономику других стран (что происходит сейчас). Бегство собственных капиталов при возможном росте иностранных может быть остановлено за счет общего снижения налогового пресса. В перспективе же необходимо стремиться к одинаковой ставке налогов и таможенных тарифов для всех субъектов хозяйственной деятельности.

В условиях кризиса, который переживает республика, целесообразно создать специальную систему стимулирования иностранных инвестиций. Она не должна ограничиваться только льготами по налогам и тарифам, ибо не охватывает всего спектра вопросов, побуждающих иностранцев вкладывать капитал в экономику Беларуси. Существенно тормозит дело отсутствие развитой инфраструктуры рынка.

Банковская сфера, тоже пораженная кризисом, не обеспечена многими элементами, без которых не привлечь иностранный капитал. Она не предоставляет необходимой оперативности прохождения платежей между предприятиями (одна из причин кризиса неплатежей), испытывает серьезные проблемы при расчетах со странами Запада. Виной тому — недостаточное развитие технических средств коммуникаций: банки не могут предложить клиентам широкий спектр услуг, традиционных для стран с развитой рыночной экономикой. Практически ни один из них не сможет конкурировать с серьезными зарубежными банками. А привлечение инвестиций предполагает допуск на внутренний рынок иностранных банков (вначале очень ограниченный). Понимание этого в какой-то степени вызывает стремление некоторых банков к объединению.

Для развития инфраструктуры необходимо создать систему страхования иностранных инвестиций. Она лишь нарождается, и ей присущи серьезные недостатки. Большинство всех страховых услуг предоставляются в крупных городах, налицо острая нехватка средств, в частности, валюты. Это исключает возможность страхования крупных валютных рисков и косвенно способствует утечке капитала за пределы республики в форме страховых платежей по привлекаемым иностранным кредитам. Добавьте ограниченный спектр услуг, скудные возможности при покупке валюты для формирования резервных и страховых фондов в СКВ и др.

В этом деле также не обойтись без рынка ценных бумаг, который невозможен без структурных преобразований экономики. Есть надежда, что подписанная Президентом Программа приватизации позволит их ускорить. По мере претворения ее в жизнь белорусским предприятиям приоритетных отраслей понадобится помощь государства в подборе партнеров.

Продажа иностранцам крупных пакетов акций приватизируемых предприятий, преобразование госсобственности с учетом концессии, перевод части внешней задолженности республики в акции приватизируемых предприятий, создание инвестиционных фондов за рубежом — вот некоторые рычаги, посредством которых можно продвинуть проблему. Естественно, выбрать нужно важнейшие. Для краткости ограничимся рассмотрением одного из них.

Республика обладает мощным научно-промышленным потенциалом и высококвалифицированными кадрами. Этого вполне достаточно для развития наукоемких технологий, создания конкурентоспособных товаров для потребления как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Развитие научно-технического комплекса в странах со стабильной экономикой в значительной мере стимулируется гибкой налоговой, кредитной, амортизационной и нормативной политикой. К примеру, текущие затраты на НИОКР приравниваются к издержкам производства и полностью исключаются из налогооблагаемого дохода. В некоторых странах действует исследовательский кредит, который представляет собой скидку с налога в размере части прироста затрат на НИОКР. Освобождаются от налога доходы, направляемые на развитие новой техники. За рубежом широко практикуют льготное кредитование научно-исследовательских работ, служащих катализатором обновления производства. Причем государство берет долю риска на себя, гарантируя выплату кредитов, предоставленных коммерческими банками на исследования и разработки.

Было бы целесообразно для промышленных предприятий, выпускающих конкурентоспособную технику, установить пониженную ставку налога на прибыль (к примеру, на 50%) и поэтапно вводить льготное налогообложение валютной выручки от экспорта научно-технической продукции, новых технологий, включая продажу лицензий и ноу-хау . Понадобится заинтересовать коммерческие банки, чтобы они выдавали кредиты на развитие науки и техники на льготных условиях. Видимо, не обойтись без возмещения возможных потерь банков за счет бюджетных средств.

Было бы не лишним ввести в практику ускоренные методы амортизации оборудования, используемого для научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также в новых технологических процессах.

В заключение хотелось бы отметить, что любые размышления по поводу отдельных направлений в развитии экономики неизбежно приводят к макроэкономическим категориям, истокам кризиса. Высвечиваются конкретные этапные цели и задачи в этом деле, роль государства на макроуровне и его функции на микроуровне. И так хочется, чтобы у власти предержащих и управляющих страной хватило сил и возможностей правильно оценить ситуацию и, самое главное, предпринять действенные меры для ее стабилизации.

Владимир ГАЛОЧКИН,
заместитель управляющего Заводским отделением Белбизнесбанка, кандидат экономических наук

С чеками "Имущество" — на торги

Мингосимущество Республики Беларусь приглашает юридических и физических лиц принять участие в аукционе по продаже акций государства в капитале акционерных обществ за именные приватизационные чеки "Имущество".

Аукцион состоится 21 декабря 1995г. в 10.00 по адресу: г.Минск, ул.Мясникова, 39, актовый зал.

Заявки принимаются до 18.00 19 декабря 1995г. по адресу: г.Минск, ул.Мясникова,39, каб.642, Мингосимущество.

Для участия в аукционе претенденты должны представить:

— заявление по установленной форме;

— копии платежных поручений, подтверждающие перечисление в Мингосимущество на расчетный счет N 149106 в Главном управлении Национального банка Республики Беларусь по г.Минску и Минской области, МФО 153001, код 007;

— залога в размере 10 процентов начальной цены продажи пакета акций с максимальной стоимостью;

— специального сбора за подачу заявления в размере 4 минимальных заработных плат;

— платы за регистрацию в размере 1/4 минимальной заработной платы;

— справку из Сбербанка о наличии на специальном счете именных приватизационных чеков "Имущество";

— справку-расшифровку за подписью руководителя о приобретении чеков "Имущество" с приложением копий документов;

— копии учредительных документов для юридических лиц;

— паспорт для физических лиц;

— копии лицензий для специализированных инвестиционных фондов;

— справку финансовых органов о предоставлении декларации об объемах и источниках инвестиций, направленных на приобретение именных приватизационных чеков "Имущество".

Победитель аукциона возмещает затраты на подготовку и проведение аукциона в размере 4 процентов от начальной цены продажи пакета акций, пересчитанной в белорусские рубли по номинальной стоимости чека плюс 5 процентов от превышения цены продажи над начальной на р/с 100467672 в Городской дирекции Белбизнесбанка г.Минска, код 764, ИБФ "ЭСПАС".

Получить более подробные сведения о работе предприятий, показателях из проспектов эмиссий можно по адресу: г.Минск, ул.Берсона, 16, комн.207, Инвестиционно-брокерская фирма "ЭСПАС".

Конт.телефоны: 20-33-23, 20-34-18, 20-88-47, 26-48-41.

Имущественный риск акционера: правомерность границ

"Уважаемая редакция "Нацыянальнай эканамічнай газеты"!
Считается, что приватизация и создание акционерных обществ позволяют коллективу стать собственником своего предприятия. Но это далеко не так. Мы еще не готовы быть акционерами, да и руководители наши тоже, т.к. первые не знают как хозяйствовать, а вторые очень хорошо знают, как использовать акционерный капитал в личных целях. И если на госпредприятиях членов трудового коллектива защищает государство, то в АО интересы акционеров практически не защищены. Это касается и выплаты дивидендов, и расчета стоимости акций при увольнении работника с предприятия и др."

(Из письма в редакцию)

В письме, присланном в "НЭГ" бывшим акционером, четко просматривается проблема **защиты прав собственника**. Рассмотрим ее подробнее.

Акционеры являются собственником определенного количества имущества, объем которого выражается в стоимости (номинальной или рыночной) акции. Но беда вся в том, что эти права хотя и находятся под защитой главы 13 Гражданского кодекса Республики Беларусь, ни одна из этих статей практически не может быть использована держателем акций для защиты его имущественных прав и интересов. Не предусмотрено это и Законом "Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью".

Грубый пробел в законодательстве имеет далеко идущие негативные последствия. Это, во-первых, отрицание необходимости защиты имущественных прав собственника как центральной фигуры рыночных отношений в любых формах их проявления; во-вторых, крайне ограниченные перспективы развития корпоративного права и формирования механизма регулирования обращения ценных бумаг.

Опасность такого пробела состоит в непоследовательном проведении правовой политики при создании акционерных обществ. Важно, чтобы существовала внутренняя связь между отчуждением государственного имущества в законное владение нового собственника и последующим его функционированием. Государство же, стимулируя процесс создания акционерных обществ, оставляет за рамками правовых средств защиты имущественные права акционера. Следствием отсутствия правового регулирования защиты прав собственника-акционера является и то, что созданные акционерные общества, как правило, либо лопаются как мыльные пузыри, либо приобретают славу АО "МММ". Так, в Беларуси три года назад было создано АО "Садружнасць", номинальная стоимость акции которого составляла 2 тыс. рублей. Держатели этих акций пережили два чудовищных грабежа: первый — в результате деноминации белорусского рубля и второй — при скупке инвестиционным фондом акций по 600 рублей в конце 1994 года. Но в этой истории удивляет и другое: **ни один из многочисленных акционеров не обратился в суд за защитой нарушенных имущественных прав.**

Думается, одним из центральных направлений развития правовой основы приватизации является защита имущественных прав держателей акций как класса новых собственников. Именно при приватизации должны закладываться основы частного права, а государство при этом обязано создать правовые гарантии и механизм его защиты.

Основные положения защиты этих прав могут быть отражены:

— в законах;

— в уставе АО;

— на уровне судебного прецедента, который выносится по результатам рассмотрения спора с участием акционеров. В дальнейшем это может стать важным источником выработки конструктивной правовой политики в отношении имущественных прав собственника.

Необходимость защиты прав акционера

Как правило, основанием для подачи иска о защите имущественного права акционера является нарушение этих прав в результате хозяйственной деятельности корпорации. Наиболее частое из них: руководство АО принимает незаконное в рамках устава решение (совершение сделки с нарушением полномочий, предоставленных исполнительному директору).

Поэтому во избежание конфликтных ситуаций целесообразно с самого начала четко определить компетенцию руководящих органов. Скажем, необязательно совмещать в одном лице должности председателя правления и исполнительного директора. В зависимости от порядка назначения строится схема их подотчетности и подконтрольности. Целесообразно также определить полномочия исполнительного директора для совершения сделок. При злоупотреблении им своими полномочиями применяются положения о квалификации сделки:

— совершенной в личных интересах или в интересах узкой группы акционеров, которые владеют большинством акций;

— противоречащей интересам корпорации в целом.

Важно помнить, что при совершении сделки на любую сумму исполнительный директор должен руководствоваться принципами **добросовестности** ("good faith"), **исключительной приверженности интересам корпорации** (duty of loyalty and duty of care) и **правом принимать решения только в интересах корпорации** (business judgement rule). Неслучайно особый акцент на это, например, сделан в корпоративном праве США.

В то же время нельзя допускать, чтобы акционеры имели неразумно широкие полномочия и контроль за деятельностью исполнительной дирекции. Хотя каждый акционер имеет на это право, однако в определенных пределах, в определенном порядке и в определенных случаях, закрепленных уставом. Следует отметить при этом, что сами акционеры не несут ответственности за принятие хозяйственного решения. Оно возлагается на исполнительную дирекцию.

Логическим элементом модели отношений между исполнительной дирекцией и акционерами является защита прав акционера как собственника.

Процессуальные права акционеров

Право акционера на предъявление индивидуального иска. В нем оспаривается восстановление тех прав, которые, по мнению акционеров, ущемляют его интересы в данной корпорации. Наиболее характерными из них являются: иски о начислении дивидендов, право на проверку бухгалтерских и иных отчетов и балансов, принудительная регистрация отчуждения акций.

Право акционера на предъявление производного иска

Иск подается к корпорации в интересах корпорации. Характерными примерами в этих случаях являются иски о принудительном восстановлении имущества, незаконно отчужденном по сделке, заключенной исполнительным директором с превышением его полномочий, переданных ему согласно уставу корпорации; иски с требованием об отмене решения о выплате незаконно выплаченных дивидендов третьим лицам и их принудительном возвращении (поскольку такая выплата наносит ущерб имущественному положению корпорации, а следовательно, и акционерам).

Важно отметить, что при подаче исков в интересах корпорации необходимо соблюдать права акционеров, владеющих меньшим количеством акций в закрытых акционерных обществах.

Использование исковой формы защиты предусматривается действующим законодательством Республики Беларусь. Исходя из этого возможна подача исков акционеров как в собственных интересах, так и в интересах группы акционеров и корпорации в целом.

Каждому из этих видов исков соответствует определенная совокупность материальных и процессуальных норм права. Ничто не может принести корпорации и ее акционерам большего вреда, нежели снижение стоимости ее акций. В такой ситуации акционер не может подать индивидуальный иск вместо иска в интересах корпорации. При этом акционер-истец должен заявить, что уменьшение стоимости его акций произошло потому, что вред причинен корпорации. В этом случае, во-первых, каждый акционер получит полное возмещение стоимости его акций при условии взыскания убытков с непосредственного виновника. Во-вторых, предъявление иска в интересах корпорации позволяет избежать множественности аналогичных заявлений, подаваемых другими акционерами. В-третьих, взыскание убытков в пользу корпорации производится за счет виновника ситуации. Возмещение же их конкретному акционеру, в первую очередь, связано с выплатой дивидендов.

Важно также отметить, что такие вопросы, как отчуждение акций, снижение их стоимости и порядок выплаты дивидендов в каждом конкретном случае решаются с учетом общих требований законодательства.

Проблема отчуждения акций в рамках корпорации

При совершении сделок с акциями должны приниматься во внимание интересы меньшинства.

Возможности их отчуждения в рамках корпорации, как правило, предусматриваются уставом. Возможны следующие варианты: либо корпорация самостоятельно приобретает акции выбывающего акционера, либо они приобретаются другими акционерами (этой же корпорации). В первых двух случаях их стоимость определяется самостоятельно предприятием. В случае отчуждения акций третьими лицами стоимость уже будет иная. Принципиальное значение имеет статус акционерного общества. Если оно является открытым, то при оценке стоимости акций используется рыночная цена. В закрытом АО цену продаваемой акции определить значительно труднее.

Порядок начисления дивидендов находится в исключительной компетенции акционерного общества и закрепляется уставом.

Итак, любые вопросы, касающиеся деятельности акционерного общества, должны решаться с позиций защиты прав собственника и ответственности за принимаемые хозяйственные решения его руководством.

Наталья ДЕНЧИК,
магистр права, кандидат юридических наук

НОВОСТИ

Как выкупить магазин?

Органы приватизации ряда городов Беларуси в сотрудничестве с Международной финансовой корпорацией организовали цикл семинаров для трудовых коллективов, дабы привлечь их к аукционной продаже пришедших в упадок объектов коммунальной собственности. 20 коллективов Бреста, Гродно и Орши уже последовали этому примеру, выкупив свои объекты на торгах. А опыт работы брестского магазина "Ковры", гродненского "Натали", оршанского "Факела" показывает, что, став полноправными собственниками, работники торговли успешно конкурируют с государственными и частными предприятиями.

Представителей более 40 трудовых коллективов собрал такой семинар в Новогрудке. На нем специалисты получили обширную информацию о возможности участия в аукционных торгах, консультации по юридическим аспектам приватизации, посетили частные магазины.

Первый залоговый аукцион в Москве

привлек внимание предпринимателей и промышленников России. На нем был выставлен пакет акций таких предприятий, как норильский "Никель", Западно-сибирский металлургический комбинат, Северо-западное пароходство, "Нафта-Москва" и ряд других. Участники аукциона — коммерческие банки, инвестиционные компании.

Первой сенсацией стала залоговая цена 15-процентного пакета акций АО "Нафта-Москва": с 16 млн. в ходе торгов она выросла вдвое и составила 35,5 млн.долл. Эта сумма пойдет в госбюджет.

Напомним, что до конца года от программы денежной приватизации в России в государственную казну должно поступить около 9 трлн.рублей!

В ходе залоговых аукционов идет тот процесс наполнения бюджета, который позволит выполнить и бюджетное задание по приватизации, и в то же время не продавать сегодня по низким ценам акции высоколимитных эмитентов.

Таким образом, залоговые аукционы, на которых коммерческие объединения предоставляют государству кредиты под залог акций предприятий, решают ряд принципиально важных проблем, в том числе поддержки предприятий в условиях нестабильной ситуации на фондовом рынке.

Соб.инф.

Информ Банк НЭГ

Документы, комментарии, реклама

№ 48 Ноябрь '95



ПОЛОЖЕНИЕ о порядке выдачи лицензий на заготовку (закупку) лома и отходов черных и цветных металлов субъектам хозяйствования Республики Беларусь

Утверждено Государственным объединением "Белвтормет" 2.09.95 г.

Согласовано в министерствах экономики, промышленности, внутренних дел, юстиции, природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 6.10.95 г., рег. N 1099/12.

I. Общие положения

1.1. Положение разработано на основании Указа Президента Республики Беларусь от 5 мая 1995 г. N 179 "О мерах по усилению борьбы с хищениями драгоценных, черных и цветных металлов, их лома и отходов, драгоценных камней" (Сборник указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь N 15 ст. 329), постановления Кабинета Министров Республики Беларусь от 31 июля 1995 г. N 403 "Вопросы Белорусского государственного объединения по заготовке, переработке и поставке лома и отходов черных металлов" (Сборник указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь N 22), в соответствии с постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 16 октября 1991 г. N 386 (Сборник постановлений Республики Беларусь, 1991 г. N 29 ст. 352) и от 22 сентября 1992 г. N 573 (Сборник постановлений Республики Беларусь, 1992 г. N 26 ст. 493), которыми определен общий регламент лицензирования отдельных видов деятельности.

1.2. Положение определяет порядок выдачи, отмены лицензий на заготовку (закупку) лома и отходов черных и цветных металлов и распространяется на предприятия Белорусского государственного объединения по заготовке, переработке и поставке лома и отходов черных и цветных металлов (в дальнейшем ГО "Белвтормет"), а также организации потребительской кооперации, занимающиеся заготовкой (закупкой) металлолома у населения на территории Республики Беларусь.

1.3. Под заготовкой (закупкой) лома и отходов черных и цветных металлов (в дальнейшем металлолом) понимается вид деятельности, создающий товарную продукцию, реализуемую на сторону. Эта деятельность включает в себя: сбор, концентрацию, разделку и сортировку (подготовку к переработке), хранение по классам, категориям, видам и группам металлолома; его погрузку, транспортировку (доставку до пунктов переработки); сдачу в цеха или на участки ГО "Белвтормет" или отгрузку другим потребителям по его нарядам.

Данная деятельность подразделяется на:

1.3.1. Для заготовительных организаций потребкооперации:

а) заготовку (закупку) лома и отходов черных металлов от физических лиц, включая граждан, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, использующих в производстве черные металлы;

б) заготовку (закупку) лома и отходов цветных металлов от физических лиц, включая граждан, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, использующих в производстве цветные металлы;

в) заготовку (закупку) лома и отходов черных и цветных металлов от физических лиц, включая граждан, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, использующих в производстве черные и цветные металлы.

1.3.2. Для предприятий с государственной формой собственности:

г) заготовку (закупку) лома и отходов черных металлов от юридических лиц независимо от форм собственности;

д) заготовку (закупку) лома и отходов цветных металлов от юридических лиц независимо от форм собственности;

е) заготовку (закупку) лома и отходов черных и цветных металлов от юридических лиц независимо от форм собственности;

ж) заготовку (закупку) лома и отходов черных металлов от юридических лиц независимо от форм собственности и физических лиц, включая граждан, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, использующих в производстве черные металлы;

з) заготовку (закупку) лома и отходов цветных металлов от юридических лиц независимо от форм собственности и физических лиц, включая граждан, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, использующих в производстве цветные металлы;

и) заготовку (закупку) лома и отходов черных и цветных металлов от юридических лиц независимо от форм собственности и физических лиц, включая граждан, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, использующих в производстве черные и цветные металлы.

II. Условия и порядок выдачи (продления срока действия) лицензий

2.1. Лицензия выдается при наличии у субъекта хозяйствования:

— необходимого количества производственных площадей для раздельного складирования металлолома и отходов по классам, видам, группам, маркам и сортам в соответствии с требованиями ГОСТ 2787-75 "Металлы черные вторичные" и ГОСТ 1639-78 "Лом и отходы цветных металлов и их сплавов";

— весов, транспортных средств, грузоподъемных механизмов и др. оборудования, обеспечивающего заявленный вид деятельности;

— средств защиты и контроля, в т.ч. радиационные;

— стандартов и другой нормативно-технической документации, определяющей порядок заготовки, оформления и учета металлолома;

— персонала, владеющего директивными документами Республики Беларусь и обладающего знаниями нормативно-технической документации, касающейся данного вида деятельности;

— персонала, обученного на допуск к работам, требующим специальных разрешений соответствующих государственных организаций (газорезчика, крановщика, пиротехника).

2.2. Лицензии на заготовку (закупку) металлолома выдает ГО "Белвтормет" заинтересованному субъекту хозяйствования по заявлению установленной формы (Приложение 1). Каждая лицензия согласовывается с Министерством экономики Республики Беларусь. Заявление на выдачу лицензии должно быть подписано руководителем и главным бухгалтером субъекта хозяйствования и заверено печатью. К заявлению прилагаются следующие документы:

а) решение местной администрации о выделении субъекту хозяйствования территории под заявленный вид деятельности или договор на аренду земельных площадей;

б) заключение отдела внутренних дел местной администрации о наличии у субъекта хозяйствования условий для хранения металлолома и соответствии объекта охранным техническим требованиям;

в) заключение территориального органа Минприроды о возможности организации данного вида хозяйственной деятельности;

г) справка налоговой инспекции о присвоении учетного номера налогоплательщика;

д) копия устава субъекта хозяйствования, заверенная нотариально;

е) копия решения (свидетельства) местной администрации о регистрации субъекта хозяйствования;

ж) документ (платежное поручение с отметкой банка, квитанция) о внесении платы за лицензирование с записью в строке получатель "Республиканский бюджет, раздел 12, параграф 29, символ отчетности банка 29".

2.3. Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии принимается в течение 30 дней со дня поступления заявления на основании представленных заявителем документов и результатов обследования объекта работниками ГО "Белвтормет", если это необходимо. Результаты обследования оформляются актом и решение о выдаче лицензии принимается после устранения выявленных замечаний. Лицензия или решение об отказе в ее выдаче выдается заявителю в срок до 5 дней после принятия соответствующего решения. В решении об отказе в выдаче лицензии указывается причина отказа.

2.4. Необходимость проведения экспертизы или согласования вопроса о выдаче лицензии с государственными органами, в функции которых входит надзор за соблюдением установленных правил при осуществлении заготовки (закупки) металлолома, определяет ГО "Белвтормет".

В случае, если для принятия решения о выдаче лицензии требуется проведение экспертизы, окончательное решение принимается в 15-дневный срок после получения экспертного заключения. При этом экспертиза должна быть проведена в течение 45 дней с момента подачи заявления и необходимых документов в ГО "Белвтормет". Расходы по проведению экспертизы возмещаются за счет заявителя в порядке, установленном Министерством финансов.

2.5. За выдачу лицензии субъектам хозяйствования взимается плата в размере двух минимальных зарплат, а за продление лицензии — в размере одной минимальной зарплаты.

2.6. Лицензия выдается на срок не менее 5 лет, оформляется в двух экземплярах, один из которых под роспись выдается заявителю, регистрируется в соответствующем журнале. Документы, поданные для оформления лицензии, хранятся в ГО "Белвтормет". В случае утраты заявителем лицензии выдается ее дубликат с соответствующей пометкой в журнале выдачи. За выдачу дубликата взимается плата 50% ее первоначальной стоимости. Продление срока действия лицензии осуществляется в порядке, предусмотренном для ее получения.

2.7. В лицензии указываются наименование органа, выдавшего лицензию, наименование и адрес субъекта хозяйствования, наименование вида деятельности, на который выдается лицензия, номер регистрации лицензии, дата ее выдачи, срок действия. Лицензия подписывается генеральным директором ГО "Белвтормет" или его заместителями и заверяется печатью.

2.8. Субъектам хозяйствования, получившим лицензию, запрещается заключать договоры (временные соглашения) о совместной хозяйственной деятельности с субъектами хозяйствования негосударственной формы собственности и физическими лицами, не состоящими с ними в трудовых отношениях на постоянной основе, на виды деятельности, указанные в лицензии.

2.9. Субъекты хозяйствования, получившие лицензию, обязаны ежемесячно отчитываться о заготовленном объеме металлолома перед ГО "Белвтормет". Заготовленный субъектом хозяйствования металлолом, подлежит обязательной сдаче предприятиям ГО "Белвтормет" или отгрузке потребителям по его нарядам.

III. Отмена лицензии на заготовку (закупку) металлолома

3.1. В случаях нарушения субъектом хозяйствования установленного порядка учета, отчетности, хранения и расходования металлолома, несоблюдения условий и правил осуществления данного вида деятельности, по представлению инспекции по контролю за использованием черных и цветных металлов, их лома и отходов, иных государственных органов надзора, обоснованных претензий юридических или физических лиц, а также по результатам собственных проверок ГО "Белвтормет" может:

— приостановить действие лицензии до устранения допущенных нарушений;

— приостановить действие лицензии на определенный срок;

— дать указание об устранении нарушений, не приостанавливая действие лицензии.

3.2. При повторном или грубом нарушении правил осуществления деятельности, на которую выдана лицензия, эта лицензия может быть аннулирована по решению ГО "Белвтормет".

3.3. ГО "Белвтормет" может без предупреждения лишить субъект хозяйствования лицензии за нарушение законодательства или действия, в результате которых возникает опасность аварий, катастроф, угрозы гибели людей или нанесения ущерба их здоровью, других тяжких последствий.

3.4. При лишении субъекта хозяйствования права пользования лицензией, она возвращается ГО "Белвтормет".

IV. Контроль за соблюдением Положения и ответственность за его нарушения

4.1. Контроль за выполнением субъектом хозяйствования настоящего Положения осуществляется ГО "Белвтормет", инспекцией по контролю за использованием черных и цветных металлов, их лома и отходов, другими государственными контролирующими органами.

4.2. В случае осуществления заготовки (закупки) металлолома без лицензии субъект хозяйствования несет ответственность, предусмотренную статьей 9 Закона Республики Беларусь "О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь".

4.3. Незаконная выдача лицензии уполномоченными на то должностными лицами влечет ответственность, предусмотренную действующим законодательством Республики Беларусь.

4.4. Решение об отказе в выдаче лицензии, о лишении или о приостановлении ее может быть обжаловано в народном или хозяйственном судах в течение 30 дней по месту нахождения ГО "Белвтормет". В случае признания судом решения о необоснованном лишении лицензии субъекта хозяйствования ему выдается повторная лицензия без взимания платы.

Начальник лицензионного отдела ГО "Белвтормет"
В.А.ЦЯВЛОВСКИЙ

РЕЙТИНГ страховых организаций на 1.10.1995 г.

N	Наименование страховой организации	Уставный капитал, оплаченный в денежной форме (тыс.руб.)	Резервы страховых взносос		Резервный фонд (тыс.руб.)	Специальный фонд в валюте (тыс.руб.)	Итого	Поступило страховых взносов (тыс.руб.)	Заключено договоров за отч. период	Действует договоров на конец периода	Сумма принятых страховых обязательств (тыс.руб.)
			по накопительным видам	по рисковым видам							
1.	"Белгосстрах"	0.00	6050629.00	60369921.00	846118.00	0.00	67266668.00	111828594.00	1507664	3561994	9696210081.00
2.	ЗСАО "Белингосстрах"	57759.00	0.00	37761147.00	8253.00	0.00	37827159.00	26899973.00	147160	5492	1692931967.00
3.	ЗСАО "Бролли"	221632.00	0.00	20586664.00	0.00	0.00	20808296.00	380023.00	518	268	199363753.00
4.	АО "СК Альвена"	82103.00	1410626.00	19146174.00	1030.00	0.00	20639933.00	27032042.00	16666	14560	222258196.00
5.	ОАСО "Багач"	1858038.00	4789694.00	12918865.00	170249.00	0.00	19736846.00	14941097.00	2599	7970	564904416.00
6.	ЗАСО "ТАСК"	200.00	274300.00	19200122.00	50.00	0.00	19474672.00	16504230.00	38242	1150	292680233.00
7.	СЗАО "Белвнешстрах"	9272000.00	248562.00	2849974.00	0.00	0.00	12370536.00	4547473.00	181	128	594137795.00
8.	ЗАО "СК ВестАСКО"	600.00	4138162.00	2873120.00	221.00	208737.00	7220840.00	4121926.00	878	1228	64380344.00
9.	ЗАО "Белорусская страховая компания"	76913.00	58190.00	6419262.00	50.00	0.00	6554415.00	10103066.00	167929	8947	48373132.00
10.	СООО "Белкоопстрах"	400.00	0.00	6513720.00	11952.00	0.00	6526072.00	6059568.00	2738	3433	2842568583.00
11.	СООО "Купала"	2354729.00	871832.00	2957589.00	60835.00	0.00	6244985.00	2685678.00	40680	5264	33830288.00
12.	АОО "АСК БелАСКО"	206900.00	1986700.00	3840780.00	63.00	0.00	6034443.00	4346346.00	13694	35955	197976300.00
13.	АСО "Гарантия-МПКЦ"	230493.00	3924.00	5410373.00	87035.00	298700.00	6030525.00	9336146.00	5475	1541	29234458.00
14.	ЗАСО "Кентавр"	4822.00	665608.00	5197754.00	1125.00	0.00	5869309.00	7713796.00	8986	22048	595226356.00
15.	ЗАСО "БелБрит"	373527.00	0.00	4895967.00	1558.00	328210.00	5599262.00	4235926.00	73	23	62985466.00
16.	СЗАО "Промтрансинвест"	276172.00	0.00	5186080.00	1440.00	0.00	5463692.00	3843103.00	115	159	105972942.00
17.	ЗАСО "Капитал"	20000.00	0.00	4438151.00	5000.00	179595.00	4642746.00	5879621.00	153	110	42452850.00
18.	ЗАСО "Квадрополис"	19800.00	0.00	2860843.00	3000.00	425500.00	3309143.00	4769131.00	2168	289	87092018.00
19.	ЗАСО "СК Медведь"	24679.00	68603.00	2555998.00	15262.00	0.00	2664542.00	2600329.00	43	37	23422535.00
20.	ЗАСО "БАСО"	2308382.00	0.00	272928.00	2181.00	0.00	2583491.00	879529.00	1125	683	110611167.00
21.	ЗАСО "БТА"	2304000.00	0.00	210584.00	1000.00	0.00	2515584.00	3860331.00	4732	361	5756328100.00
22.	ЗАСО "Белоросно"	191378.00	438199.00	1664030.00	5190.00	0.00	2298797.00	1527752.00	699	522	22545586.00
23.	ООО "СК Амкодор-СК"	400.00	31062.00	2017056.00	60.00	0.00	2048578.00	2479344.00	3460	5460	34789527.00
24.	ЗАСО "РичКо"	700026.00	0.00	1321252.00	10386.00	0.00	2031664.00	1731649.00	258	191	23269000.00
25.	САО "Агро"	445901.00	0.00	1500501.00	11090.00	0.00	1957492.00	3669001.00	44	71	1876407120.00
26.	ЗАСО "Пуше-СК"	15000.00	726475.00	1062383.00	0.00	0.00	1803858.00	3616711.00	244	228	25158687.00
27.	АСК "Нива"	115500.00	227536.00	1412770.00	20508.00	0.00	1776314.00	3697858.00	5598	75541	56423460.00
28.	ООО "СФ Аралия"	285.00	9773.00	1750480.00	1618.00	0.00	1762156.00	1688821.00	408	1321	69951456.00
29.	ЗСАО "СФ Помощь"	630.00	7817.00	1297818.00	511.00	0.00	1306776.00	2034721.00	505	1085	42086192.00
30.	ЗАСО "БелПолис"	537555.00	0.00	729652.00	1273.00	0.00	1268480.00	579007.00	20	12	11413604.00
31.	НАСО "Белгарант-Сервис"	88000.00	44722.00	1089645.00	10354.00	0.00	1232721.00	258473.00	2197	4385	27775643.00
32.	ЗАСО "Забудоваинвест"	1091000.00	0.00	128009.00	0.00	0.00	1219009.00	167679.00	19	17	6897794.00
33.	ЗАСО "Элстра"	249515.00	0.00	932707.00	822.00	0.00	1183044.00	460342.00	22	33	19102876.00
34.	АСК "Виткомполис"	307345.00	0.00	764498.00	8000.00	0.00	1079843.00	401192.00	52	34	15676378.00
35.	ЗАСО "Гомий"	15032.00	1.00	1053824.00	180.00	0.00	1069037.00	1638054.00	43	26	34734478.00
36.	САО "СКИП"	40000.00	0.00	1015877.00	4809.00	0.00	1060686.00	3024671.00	301	115	14360527.00
37.	АСО "Белорусский народный страховой пенсионный фонд"	20146.00	1018448.00	0.00	2585.00	0.00	1041179.00	402760.00	2940	5712	953080.00
38.	ООО "СК Финансовые гарантии"	253847.00	0.00	365791.00	20299.00	172500.00	812437.00	954145.00	170	26	9759028.46
39.	САО "Бояр"	5000.00	135.00	771752.00	135.00	0.00	777022.00	581355.00	20	3	9726816.00
40.	АСК "ВитАСКО"	883.00	353653.00	400783.00	932.00	0.00	756251.00	1102544.00	1185	11256	14239106.00
41.	ЗАСО "Виктория"	4000.00	37632.00	675410.00	12084.00	0.00	729126.00	423051.00	152	182	3577853.00
42.	ЗАСО "Народный пенсионный фонд Вест"	148535.00	560632.00	0.00	0.00	0.00	709167.00	583000.00	26	26	479800.00
43.	ООО "СК Омета-ЛТД"	400.00	111829.00	543238.00	0.00	0.00	655467.00	343269.00	1323	6608	10416160.00
44.	ЗАСО "Акколада"	10000.00	0.00	563329.00	24304.00	0.00	597633.00	76926.00	12	7	284746.00
45.	ЗАСО "Челенджер"	593500.00	0.00	0.00	150.00	0.00	593650.00	0.00	0	0	0.00
46.	АСК "Полис"	4490.00	93488.00	483275.00	3102.00	0.00	584355.00	704941.00	13796	4435	11605114.00
47.	ЗАСО "Росток"	331000.00	24154.00	108409.00	101551.00	0.00	565114.00	141054.00	6192	2829	15770144.00
48.	ЗАСО "ЭлитПолис"	146410.00	0.00	347052.00	925.00	38352.00	532739.00	363667.00	17	6	2005827.00
49.	ЗАСО "Бенир"	23619.00	0.00	312272.00	55726.00	140771.00	532388.00	161955.00	115	111	7608680.00
50.	АСО "Христианская миссия"	490.00	0.00	511003.00	0.00	0.00	511493.00	484842.00	838	1005	13061497.60
51.	ЗАСО "БелАквико"	23000.00	0.00	272911.00	18892.00	178250.00	493053.00	5633627.00	2976	2942	7135555.00
52.	САО "ДДД-Инстрах"	6300.00	138267.00	337562.00	948.00	0.00	483077.00	2228320.00	781	2701	2022129.00
53.	ЗАСО "Агротехстрах"	50000.00	0.00	429369.00	1046.00	0.00	480415.00	368818.00	33	13	17376500.00
54.	ЗАСО "НАСО"	10000.00	0.00	315376.00	1766.00	142830.00	469972.00	309020.00	26	18	13153951.00
55.	ООО "СК Гарис"	400.00	0.00	420049.00	0.00	0.00	420449.00	4816.00	10	12	584500.00
56.	ЗАСО "Витекс"	211968.00	21256.00	151944.00	10940.00	0.00	396108.00	17782.00	65	118	677711.00
57.	АСО "СНАМИ"	112500.00	15194.00	251658.00	59.00	0.00	379411.00	1010582.00	472	410	16631507.00
58.	САО "Белстрахинвест"	12392.00	0.00	352375.00	1868.00	0.00	366635.00	495366.00	32	5	2123115.00
59.	ЗАСО "Белтрансстрах"	148603.00	0.00	209264.00	0.00	0.00	357867.00	261514.00	12	10	40787963.00
60.	СЗАО "МагнатИнвестСтрах"	161454.00	0.00	186355.00	0.00	0.00	347809.00	74790.00	32	14	3631622.00
61.	АСК "Ника"	20000.00	0.00	184247.00	8000.00	124902.00	337149.00	106580.00	16	10	2228000.00
62.	ЗАСО "ФаворСК"	295781.00	0.00	26250.00	0.00	0.00	322031.00	148711.00	30	8	487840.00
63.	ЗСАО "Аркадон"	231263.00	0.00	85621.00	0.00	0.00	316884.00	46578.00	11	7	343169.00
64.	ЗАСО "БелВЕСКо"	300000.00	0.00	9224.00	0.00	0.00	309224.00	12299.00	9	0	0.00
65.	ЗАСО "Полота"	4500.00	5648.00	289851.00	675.00	0.00	300674.00	419155.00	46	456	4523853.00
66.	ЗАСО "Белвест-Гродно"	4500.00	0.00	200444.00	14543.00	0.00	219487.00	1393.00	1	2	128121.00
67.	СООО "Кредо"	918.00	0.00	207298.00	0.00	0.00	208216.00	179874.00	70	450	585676.00
68.	СЗАО "Белкаско"	144852.00	0.00	60077.00	0.00	0.00	204929.00	695132.00	76	26	6510691.00
69.	СООО "Сандас"	10000.00	0.00	147328.00	40325.00	0.00	197653.00	81385.00	10	3	950000.00
70.	ЗАСО "Астра-ВАЗ"	5860.00	4022.00	169747.00	0.00	0.00	179629.00	27660.00	137	64	861914.00
71.	ЗАСО "Олимпиум"	62700.00	0.00	82042.00	1107.00	0.00	145849.00	2014.00	1	3	7599646.00
72.	ЗАСО "Страхимпекс"	30188.00	0.00	92271.00	1591.00	0.00	124050.00	45155.00	14	0	0.00
73.	СЗАО "Офстрах"	100000.00	0.00	22386.00	0.00	0.00	122386.00	599087.00	47	44	1610870.00
74.	ЗАСО "РаБел"	1520.00	0.00	119181.00	0.00	0.00	120701.00	413.00	0	0	0.00
75.	ЗАСО "Лидорс"	103740.00	0.00	3877.00	0.00	0.00	107617.00	60175.00	3	2	1167000.00
76.	АСО "Белаверс"	21044.00	16615.00	34848.00	0.00	0.00	72507.00	5548.00	9	1208	88600.00
77.	ЗАСО "Инвестстрах"	31700.00	0.00	0.00	36066.00	0.00	67766.00	1700.00	1	1	121398.00
78.	ЗСАО "БелВарта"	10030.00	0.00	13049.00	1505.00	0.00	24584.00	16550.00	2	2	260140.00
79.	ЗАО "Полар"	1200.00	0.00	14305.00	768.00	0.00	16273.00	7596.00	11	10	40000.00
80.	АСО "Райз"	7680.00	0.00	3743.00	0.00	0.00	11423.00	4990.00	0	0	0.00
81.	АСК "Белинтерстрах"	600.00	0.00	0.00	35.00	0.00	635.00	710368.00	31	23	11950032.00
	Итого по республике	**27157729.00**	**24453388.00**	**253981484.00**	**1653150.00**	**2238347.00**	**309484098.00**	**319443710.00**	**2007439**	**3801449**	**25786602663.06**

Страховой рынок республики начал формироваться летом 1992 г. С тех пор создано свыше 100 страховых организаций негосударственной формы собственности, из которых 16 уже прекратили свою деятельность в основном из-за финансовой неустойчивости. Сейчас в этой сфере работает 81 организация: одна (Белгосстрах) — государственная и 80 — негосударственных.

КРАТКИЙ АНАЛИЗ состояния страхового рынка Республики Беларусь

Согласно Закону "О страховании" (ст. 6) страховщиками могут быть организации различной организационно-правовой формы с объемом финансовых активов (в деньгах) не менее пяти тысяч минимальных заработных плат, т.е. 300 млн.руб. На 1 октября 1995 года этому требованию удовлетворяли 65 страховщиков. 7 из них имели активы более 10 млрд.руб., 11 — от 3 до 10 млрд.руб., 6 — от 2 до 3 млрд.руб., 13 — от 1 до 2 млрд.руб., еще 13 — от 0,5 до 1 млрд.руб. и 15 — от 0,3 до 0,5 млрд.руб. У 16 страховщиков активы ниже 300 млн.руб., одиннадцати из них направлены предписания о ликвидации и пяти — о финансовом оздоровлении.

За 9 месяцев с начала года в целом по страховым организациям республики поступило 319444 млн.руб. страховых взносов, в том числе по Белгосстраху — 111829 млн.руб., или 35% от всей суммы собранных взносов. Из негосударственных страховщиков больше всех собрали взносов с учетом операций по перестрахованию Белингосстрах (8,4%), Альвена (8,5%), Багач (4,7%), ТАСК (5,2%), БСК (3,2%). Еще 10 страховщиков собрали более чем по 4 млрд.руб. (Белкоопстрах, Гарантия-МПКЦ, Кентавр, Капитал, БелБрит, Квадрополис, Белвнешстрах, ВестАСКО, БелАСКО и Белаквико). Всего эти 16 страховщиков собрали 82,73% всей суммы страховых взносов. Таким образом, остальные 65 страховых организаций собрали их лишь 17,27% от общей суммы, что свидетельствует о недостаточной деловой активности этих компаний. Есть и такие, что собрали менее 100 млн.рублей.

Об уровне деловой активности свидетельствует и количество заключенных договоров страхования. Из негосударственных страховщиков больше всего их у Белингосстраха (147160) и БСК (167929): удельный вес в общем количестве заключенных договоров составляет 90,2%. Следовательно, на долю остальных 78 страховщиков приходится лишь 9,8%. Наиболее солидно по этому показателю выглядят Альвена, ТАСК, БелАСКО, Кентавр, Гарантия-МПКЦ, Багач, Белвнешстрах, ВестАСКО, Капитал. Менее чем по 50 договоров заключили Медведь, Агро, Белполис, Элстра, Гомий, Бояр, Агротехстрах, Гарис, Белтрансстрах, Магнатинвестстрах.

Структура страховых поступлений выглядит следующим образом:

по страхованию имущества поступило 208026 млн.руб., что составляет 65% от общей суммы поступлений страховых взносов, в том числе по страхованию имущества предприятий — 20,9%, страхованию имущества в хозяйствах граждан — 21,8%, страхованию грузов — 14,2%;

по страхованию ответственности — 60594 млн.руб., что составляет 19% от общей суммы поступлений страховых взносов, в том числе по страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств — 12%;

по личному страхованию — 50824 млн.руб., что составляет 16% от общей суммы поступлений страховых взносов, в том числе по страхованию жизни — 4%, страхованию от несчастных случаев — 5%, по медицинскому страхованию — 1%, обязательному личному страхованию — 5%.

Выплаты страхового возмещения и страховых сумм за рассматриваемый период составили в целом по республике 73258 млн.руб., или 22,93% от общей суммы поступлений страховых взносов. Органами Белгосстраха выплачено 42053 млн.руб., или 37,61% от собранных ими взносов.

Наибольший уровень выплат среди страховых организаций негосударственного сектора сложился у Сандаса (298,17%); Элстры (221,10%); Полоты (93,46%); Офстраха (82,16%); Ники (73,39%), ДДД-Инстраха (70,56%); Квадрополиса (63,97%); Бенира (44,62%). В то же время не производили страховых выплат вообще или производили в незначительных размерах следующие страховые организации: Агро, Акколада, БАСО, Белкаско, Виткомполис, Магнатинвестстрах, СНАМИ, Амкодор-СК (0,84%), БелБрит (2,65%), Белвнешстрах (1,25%), БСК (0,72%), Гарантия-МПКЦ (0,46%), Гомий (1,65%), ТАСК (3,31%).

Расходы на ведение дела, т.е. себестоимость страховых услуг, в целом по республике составили 104631 млн.руб., или 0,33% к общей сумме поступивших страховых взносов, в том числе расходы на оплату труда — 42440 млн.руб., или 40,56% от их общей суммы, начисления на зарплату — 25540 млн.руб., или 24,41% от их общей суммы.

В Белгосстрахе уровень расходов на ведение дела составил 0,38%, в том числе расходы на оплату труда — 49,86% от их общей суммы, а начисления на зарплату — 30,87%.

У некоторых негосударственных страховых организаций уровень расходов на ведение дела значительно превысил средний показатель по республике и норматив, установленный Госстрахнадзором в структуре страхового тарифа: Аралия (0,76%), БАСО (0,66%), БелАСКО (0,52%), Белгарант-сервис (1,01%), Белороссно (0,45%), Белорусский народный страховой пенсионный фонд (0,50%), Белвнешстрах (0,41%), Кентавр (0,46%), Купала (0,57%), Омета (1,24%), Сандас (1,52%), ТАСК (0,44%), Белвеско (7,79%), Бролли (1,48%), БСК (0,54%), Виктория (0,64%), ВитАСКО (0,63%), Витэкс (4,77%), Виткомполис (0,71%), Гарис (25,15%), Забудоваинвест (0,42%), Магнатинвестстрах (0,80%), Медведь (0,51%), Помощь (0,49%), Христианская миссия (0,86%), Элстра (1,96%). Эти данные свидетельствуют о нерациональном ведении страхового дела, расточительстве, неэкономном, неэффективном использовании средств, излишествах, хозяйственно нецелесообразных расходах.

Ситуацию со страховыми резервами достаточно красноречиво характеризует таблица. Лидеры страхового рынка имеют резервы в сумме от 5 до 20 млрд.руб. Однако у некоторых страховщиков они достигли критической, небезопасной черты, за которой неизбежна экономическая несостоятельность или банкротство. Это БТА, БАСО, Росток, БелАквико, Витэкс, Белтрансстрах, Магнатинвестстрах, Ника, Сандас, Офстрах.

В составе финансовых активов страховщиков страховые резервы занимают наибольший удельный вес—90%. Уставный фонд в денежной форме составляет примерно 9%, а резервный фонд и специальный фонд в свободно конвертируемой валюте—около 1%. Причем согласно методике Госстрахнадзора расчетов нормативного размера соотношения между активами и принятыми страховыми обязательствами иностранная валюта принимается в расчет не по курсу Национального банка на дату совершения операций, а по курсу на последнюю отчетную дату. Это позволяет более точно, реально и объективно отразить фактическое состояние финансовых активов страховщиков. Рассчитав с помощью данной методики размер финансовых активов страховщиков, определим десятку лидеров белорусского страхового рынка по этому показателю: Белгосстрах, Белингосстрах, Бролли, Альвена, Багач, ТАСК, Белвнешстрах, ВестАСКО, БСК и Белкоопстрах. В общем объеме финансовых активов страховщиков республики они занимают 70,5%. Остальные (71) страховые организации занимают, следовательно, менее одной трети совокупных финансовых активов, что свидетельствует об их маломощности, бедности и слаборазвитости.

Сравнительный анализ размера финансовых активов и наличия денежных средств на расчетных, валютных, депозитных и иных счетах показывает, что у некоторых страховщиков сложилось крайне неблагоприятное, катастрофическое положение с платежеспособностью. Например, у Аркадона размер финансовых активов составляет 316884 тыс.руб., а на расчетном и валютном счетах — только 1934 тыс.руб., у Христианской миссии — соответственно 511493 тыс.руб. и 41479 тыс.руб. Аналогичное положение у Белтрансстраха, Белвеско, ВитАСКО, Полоты, Помощи, Сандаса, ЭлитПолиса и др.

По итогам работы за 9 месяцев с.г. у 45 страховых организаций конечным финансовым результатом являлась прибыль, в том числе у 14 страховщиков — от страховой деятельности и у 31 страховщика — от инвестиционной. 36 страховщиков в результате финансово-хозяйственной деятельности получили убыток. Среди них, к сожалению, и лидеры: Альвена, Белвнешстрах, Бролли, БСК, Кентавр, а также Христианская миссия, Промтрансинвест, Элстра, Нива, Пуше, Бояр и др.

Оценивая в целом состояние страхового рынка в нашей республике, можно с уверенностью утверждать, что он пока еще недостаточно развит. Основная причина, как нам представляется, в сложности и противоречивости социально-экономических условий, складывающихся неблагоприятно для развития страхования. Улучшение экономической ситуации в республике и, как следствие, укрепление финансового состояния субъектов хозяйствования — потенциальных страхователей — имеет первостепенное значение, так как позволит им шире пользоваться услугами страховщиков, у них появятся средства для этих целей.

Михаил ПИЛИПЕЙКО,
заместитель председателя Госстрахнадзора

Аб змяненні структуры Міністэрства працы Рэспублікі Беларусь

УКАЗ
Прэзідэнта
Рэспублікі Беларусь
N 277 ад 15 ліпеня 1995 г.

У мэтах павышэння эфектыўнасці работы Міністэрства працы Рэспублікі Беларусь **ПАСТАНАЎЛЯЮ:**

1. Рэарганізаваць:

Дзяржаўную міграцыйную службу пры Дзяржаўным камітэце Рэспублікі Беларусь па працы і сацыяльнай абароне насельніцтва шляхам далучэння яе да Міністэрства працы Рэспублікі Беларусь са стварэннем названым Міністэрствам у сваёй структуры Дзяржаўнай міграцыйнай службы з правамі юрыдычнай асобы;

Дзяржаўную экспертызу ўмоў працы пры Дзяржаўным камітэце Рэспублікі Беларусь па працы і сацыяльнай абароне насельніцтва шляхам далучэння яе да Міністэрства працы Рэспублікі Беларусь са стварэннем указаным Міністэрствам у сваёй структуры Дзяржаўнай экспертызы ўмоў працы;

Рэспубліканскі цэнтр занятасці насельніцтва шляхам стварэння ў структуры Міністэрства працы Рэспублікі Беларусь Галоўнага ўпраўлення дзяржаўнай службы занятасці з правамі юрыдычнай асобы.

2. Даручыць Кабінету Міністраў Рэспублікі Беларусь прывесці рашэнні Урада Рэспублікі Беларусь у адпаведнасць з дадзеным Указам.

Прэзідэнт Рэспублікі Беларусь А.ЛУКАШЭНКА

КОММЕНТАРИЙ

министра труда Александра Соснова

Указ Президента республики N 277 "Об изменении структуры Министерства труда Республики Беларусь" появился в связи с необходимостью упорядочить работу определенных служб в составе министерства. Возьмем, к примеру, службу занятости. Что мы имели здесь до недавнего времени? С одной стороны, руководителя, наделенного всеми необходимыми правами, но не имевшего денег, с другой — директора Республиканского центра занятости населения, который хоть и не обладал такими полномочиями, но имел деньги. Понятно, что такая ситуация не способствовала и хорошему сотрудничеству между этими должностными лицами.

Теперь служба будет единой с одним руководителем во главе. Как известно, это заместитель министра труда Дмитрий Иванович Ванеев. Что касается денег, то тут мы подошли так, как и положено. Создаем правление и исполнительную дирекцию фонда занятости. Начальник Главного управления Государственной службы занятости должен,прежде чем получить деньги под соответствующие программы, доказать их необходимость и полезность.

Относительно миграционной службы. Кое-кто хотел бы ее видеть самостоятельной. Мы считаем, что это нецелесообразно, поскольку из-за отсутствия южной и восточной границ всех проблем все равно решить невозможно. Зачем же плодить дорогостоящие и бесполезные ведомства?

Другое дело, что нужно оформить миграционную службу организационно, чтобы сохранить ее вертикаль, поскольку кое-где, например в Гродно, уже ликвидируют местные миграционные органы, мотивируя это отсутствием проблем. Но ведь жизнь уже не раз убеждала, что трудности, которых нет сегодня, могут появиться завтра. Поэтому, на наш взгляд, торопиться со свертыванием миграционных служб на местах не следует.

Вопросы государственной службы занятости Республики Беларусь и Государственного фонда содействия занятости Республики Беларусь

ПОСТАНОВЛЕНИЕ
Кабинета Министров Республики Беларусь N 562 от 11 октября 1995г.

Кабинет Министров Республики Беларусь
ПОСТАНОВЛЯЕТ:

1. Утвердить прилагаемые Положение о Государственной службе занятости Республики Беларусь и Положение о Государственном фонде содействия занятости Республики Беларусь.

2. Министерству труда решить вопросы оплаты труда работников органов управления Государственной службы занятости Республики Беларусь и Государственного фонда содействия занятости Республики Беларусь применительно к условиям оплаты труда и должностным окладам, установленным для аналогичных категорий работников соответствующих центров занятости населения.

3. Признать утратившими силу:

постановление Совета Министров Белорусской ССР от 28 июня 1991 г. N 253 "Вопросы Государственной службы занятости населения Белорусской ССР" (СП БССР, 1991 г., N 19—20, ст.227);

постановление Совета Министров Белорусской ССР от 28 июня 1991 г. N 254 "О Государственном фонде содействия занятости Белорусской ССР" (СП БССР, 1991 г., N 19—20, ст.228);

постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 мая 1993 г. N 328 "О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров БССР от 28 июня 1991г. N 254" (СП Республики Беларусь, 1993г., N 15, ст.273);

постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 июня 1993 г. N 382 "О внесении изменений в постановление Совета Министров БССР от 28 июня 1991 г. N 253".

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

ПОЛОЖЕНИЕ о Государственной службе занятости Республики Беларусь

Утверждено постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 11 октября 1995 г. N 562

1. Государственная служба занятости Республики Беларусь (далее — служба занятости) является системой специальных органов и организаций государственного управления, осуществляющих реализацию политики занятости населения и социальной защиты временно незанятых граждан.

2. В своей деятельности служба занятости руководствуется Конституцией Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь "О занятости населения Республики Беларусь", другими актами законодательства, настоящим Положением.

3. В состав Государственной службы занятости входят Главное управление Государственной службы занятости Министерства труда (далее — Главное управление), управления областных служб занятости, городские, районные (региональные) центры занятости населения, районные отделения городских центров занятости населения, информационные центры, центры по профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке безработных, их филиалы и отделения.

Органы и организации службы занятости всех уровней осуществляют финансово-хозяйственную деятельность и бухгалтерский учет в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством для учреждений и организаций, финансируемых за счет средств бюджета Республики Беларусь.

4. Основными задачами службы занятости являются:

4.1. анализ состояния и прогноз развития рынка труда, спроса и предложения на рабочую силу, организация с участием заинтересованных разработки программ занятости населения и контроля за их реализацией;

4.2. учет граждан, обращающихся по вопросам трудоустройства, оказание им помощи в подборе работы, содействие предприятиям, учреждениям, организациям и другим нанимателям в обеспечении их рабочей силой;

4.3. организация профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки безработных в создаваемых учебных центрах или в других учебных заведениях;

4.4. разработка предложений о резервировании рабочих мест и об обеспечении гарантий занятости граждан, не способных на равных условиях конкурировать на рынке труда;

4.5. регистрация безработных и оказание им в пределах своей компетенции помощи, включая выплату пособий;

4.6. регулирование процессов трудовой миграции на территории республики;

4.7. осуществление контроля за соблюдением нанимателями законодательства о занятости населения;

4.8. разработка и внедрение современных систем обработки информации и управления процессом занятости населения.

5. Руководитель Государственной службы занятости — начальник Главного управления — назначается Министром труда из числа заместителей Министра труда. В его непосредственном подчинении находится Главное управление.

6. Расположенные на территории области (г.Минска) центры занятости населения и их отделения, информационные центры, региональные центры по профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке безработных, их филиалы и отделения образуют областную (Минскую городскую) службу занятости.

Руководителем областной (Минской городской) службы занятости — начальником управления областной службы занятости (директором Минского городского центра занятости населения) — является один из заместителей начальника управления по труду и занятости областного (Минского городского) исполнительного комитета, назначаемый по согласованию с руководителем государственной службы занятости. В его непосредственном подчинении находится управление областной службы занятости (Минский городской центр занятости населения).

7. Главное управление, управления областных служб занятости, центры занятости населения, информационные центры, центры по профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке безработных являются юридическими лицами, имеют печать с изображением Государственного герба Республики Беларусь и со своим наименованием, а также расчетные и текущие счета в учреждениях банков.

8. Учреждения и организации, входящие в состав областной (Минской городской) службы занятости, в вопросах финансово-хозяйственной деятельности подотчетны управлению областной службы занятости (Минскому городскому центру занятости населения).

9. Областные (Минская городская) службы занятости в вопросах финансово-хозяйственной деятельности подотчетны Главному управлению.

10. Главное управление в вопросах финансово-хозяйственной деятельности подотчетно Министерству труда.

11. Органы службы занятости осуществляют бухгалтерский учет и отчетность по установленным государственным формам. Сводные статистические, финансовые и другие отчеты о деятельности службы занятости представляются Министерству труда Главным управлением.

12. Штатные расписания и сметы расходов центров занятости населения всех уровней, а также информационных центров, центров по профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке незанятого населения и безработных утверждаются их руководителями на основе установленных нормативов и выделенных финансовых средств.

13. Руководитель службы занятости — начальник Главного управления:

определяет типовые структуры и штатные нормативы органов и организаций службы занятости;

координирует деятельность областных (Минской городской) служб занятости, принимает меры по оказанию им необходимой помощи;

руководит деятельностью Главного управления, утверждает его структуру, штатное расписание и смету расходов. Представляет Министру труда кандидатуры для назначения на должности и вносит ему предложения об освобождении от должностей заместителей руководителя и главного бухгалтера Главного управления;

представляет Главное управление без доверенности во всех правоотношениях, действует от имени Главного управления при заключении договоров, в том числе трудовых, принимает на работу и увольняет работников, применяет к ним меры дисциплинарного воздействия и материального поощрения в соответствии с действующим законодательством, в пределах своих полномочий издает приказы и распоряжения;

согласовывает назначение на должности и освобождение от должностей руководителей областных (Минской городской) служб занятости.

14. Руководитель областной (Минской городской) службы занятости — начальник управления областной службы занятости (Минского городского центра занятости):

14.1. руководит деятельностью управления областной службы занятости (Минского городского центра занятости населения), представляет его без доверенности во всех правоотношениях, действует от имени управления областной службы занятости (Минского городского центра занятости населения) при заключении договоров, в том числе трудовых, принимает на работу и увольняет работников, применяет к ним меры дисциплинарного воздействия и материального поощрения в соответствии с действующим законодательством;

14.2. представляет начальнику областного (Минского городского) управления по труду и занятости населения кандидатуры для назначения на должности и вносит ему предложения об освобождении от должностей заместителей начальника управления областной службы занятости (заместителей директора Минского городского центра занятости населения) и главного бухгалтера управления областной службы занятости (Минского городского центра занятости населения);

14.3. по согласованию с соответствующими исполнительными комитетами назначает на должности и освобождает от должностей директоров городских, районных (региональных) центров занятости населения, руководителей информационных центров, региональных центров по профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке незанятого населения и безработных;

14.4. утверждает штатное расписание и смету расходов управления областной службы занятости (Минского городского центра занятости населения) в пределах установленных нормативов и выделенных финансовых средств из Государственного фонда содействия занятости;

14.5.координирует деятельность городских, отделений городских, районных (региональных) центров занятости населения, информационных центров, региональных центров по профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке незанятого населения и безработных, оказывает им необходимую помощь;

14.6. применяет к руководителям органов и организаций областной (Минской городской) службы занятости меры дисциплинарного воздействия и материального поощрения в соответствии с законодательством;

14.7. издает приказы по вопросам, отнесенным к его компетенции.

15. Расходы органов службы занятости всех уровней финансируются за счет средств Государственного фонда содействия занятости, добровольных пожертвований и иных поступлений.

16. Главное управление является органом управления службы занятости, организует проведение на территории республики единой государственной политики в области занятости населения и несет ответственность за ее реализацию, координирует деятельность областных (Минской городской) служб занятости.

17. Главное управление в соответствии с возложенными на него задачами:

17.1. организует разработку Государственной программы занятости населения Республики Беларусь и контроль за ее реализацией;

17.2. анализирует состояние и использование трудовых ресурсов, их профессионально-квалификационный состав, уровень обеспеченности предприятий, учреждений и организаций рабочей силой;

17.3. разрабатывает меры по оптимизации миграционных процессов, повышению мобильности населения;

17.4. организует внутриреспубликанское перераспределение рабочей силы, межрегиональное сотрудничество в подготовке и переподготовке незанятого населения (вне района проживания), разрабатывает предложения по использованию труда иностранных граждан, привлекаемых в республику, и граждан Республики Беларусь, направляемых за ее пределы на основе межправительственных соглашений и лицензий;

17.5. осуществляет меры по созданию республиканских информационных систем, автоматизации и компьютеризации органов службы занятости, оказывает им содействие в приобретении электронно-вычислительной техники и программного обеспечения;

17.6. принимает меры по развитию собственной полиграфической базы, издает специальные бюллетени, справочные материалы, обеспечивает централизованное печатание бланков и другой документации;

17.7. организует проведение научно-исследовательских работ по проблемам рынка труда, занятости, профессиональной ориентации и профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки безработных, а также социологических опросов и исследований;

17.8. координирует функционирование общереспубликанской системы обеспечения занятости граждан, которые не могут на равных условиях конкурировать на рынке труда, в том числе молодежи до 18 лет, одиноких и многодетных родителей, воспитывающих несовершеннолетних детей, детей-инвалидов, инвалидов, лиц предпенсионного возраста и других;

17.9. вносит предложения о создании дополнительных рабочих мест и специализированных предприятий, включая предприятия для труда инвалидов;

17.10. организует и осуществляет контроль за соблюдением нанимателями законодательства о занятости населения;

17.11. организует и проводит подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников службы занятости;

/

17.12. организует и контролирует финансово-хозяйственную деятельность, постановку учета и отчетности в организациях и учреждениях службы занятости республики;

17.13. разрабатывает и реализует в установленном порядке программы капитальных вложений на производственное и техническое обустройство и оснащение службы занятости, при необходимости выступает их заказчиком.

18. Управление областной службы занятости руководит деятельностью службы занятости области, организует и координирует работу органов указанной службы, обобщает результаты этой работы, оказывает необходимую помощь в реализации государственной политики и программ занятости населения на территории области.

19. В соответствии с возложенными на него задачами управление областной службы занятости:

19.1. осуществляет анализ состояния рынка труда и прогноз спроса и предложения на рабочую силу на территории области;

19.2. анализирует степень занятости различных социальных групп населения, потребностей граждан в оплачиваемой работе, нанимателей в рабочей силе, организует учет свободных рабочих мест;

19.3. организует разработку и контроль за реализацией областной программы занятости населения, осуществляет перераспределение рабочей силы, включая организованный набор рабочих и переселение семей, регулирование миграционных процессов;

19.4. проводит работу по созданию и развитию материальной базы для организации трудоустройства, по профессиональной ориентации и консультированию, профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке безработных;

19.5. разрабатывает предложения, направленные на повышение мобильности населения, развитие предпринимательства и применение гибких режимов труда;

19.6. координирует работу городских и районных (региональных) центров занятости населения, центров по профессиональному обучению безработных, в том числе лиц, испытывающих затруднения в устройстве на работу (включая подготовку их вне района проживания), по заключению договоров с учебными заведениями;

19.7. организует создание областных, городских и районных (региональных) справочно-информационных систем учета спроса и предложения на рабочую силу на рынке труда, информирование населения о наличии свободных рабочих мест;

19.8. осуществляет издание специальных информационных бюллетеней и справочных материалов;

19.9. организует работу городских и районных (региональных) центров занятости населения по контролю за исполнением нанимателями законодательства о занятости населения. Контролирует соблюдение этими центрами прав и гарантий в области социальной защиты безработных, а также правильность расходования ими средств;

19.10. обеспечивает повышение квалификации работников областной службы занятости;

19.11. организует и контролирует финансово-хозяйственную деятельность, постановку учета и отчетности областной службы занятости.

20. Функции органа управления службы занятости г.Минска осуществляет Минский городской центр занятости населения, организующий выполнение возложенных на эту службу задач, обязанностей и полномочий через районные отделения занятости населения и их филиалы, информационные центры, центры по профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке безработных.

21. Основным звеном службы занятости являются городские и районные (региональные) центры занятости населения. В их обязанности входят:

21.1. анализ спроса и предложения на рабочую силу, подготовка соответствующим органом государственного управления предложений о формировании программ занятости населения и реализации этих программ на данной территории;

21.2. регистрация безработных и учет граждан, обращающихся по вопросам трудоустройства, оказание им помощи в подборе работы;

21.3. обеспечение населения полной и оперативной информацией о возможностях трудоустройства и профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки;

21.4. учет по сведениям нанимателей имеющихся свободных рабочих мест (вакансий) и данных о возможности профессионального обучения;

21.5. организация профессиональной ориентации и консультирование населения по вопросам занятости;

21.6. направление безработных на профессиональную подготовку, повышение квалификации и переподготовку;

21.7. оказание нанимателям помощи в подборе необходимых работников;

21.8. направление в установленном порядке безработных на оплачиваемые общественные работы;

21.9. обеспечение в пределах своей компетенции социальной защиты безработных, включая выплату им пособий по безработице и материальной помощи;

21.10. разработка мер и подготовка предложений по стимулированию предпринимательства, применению гибких режимов труда;

21.11. осуществление контроля за исполнением нанимателями законодательства о занятости населения;

21.12. создание банков данных о спросе и предложении на рабочую силу, возможности профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки;

21.13. регистрация, учет плательщиков и сбор страховых взносов предприятий, организаций и предпринимателей в Государственный фонд содействия занятости.

22. Руководитель городского, районного (регионального) центра занятости населения назначается на должность руководителем службы занятости области по согласованию с исполнительным комитетом городского (районного) Совета депутатов. Руководитель районного в городе отделения назначается на должность руководителем городского центра занятости населения по согласованию с исполнительным комитетом соответствующего районного Совета депутатов.

23. Руководитель городского, районного (регионального) центра занятости населения несет ответственность за деятельность центра, подбор и расстановку кадров, соблюдение ими правил внутреннего трудового распорядка, без доверенности действует от имени центра, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет к ним меры поощрения и взыскания, в пределах своей компетенции издает приказы.

24. Органам службы занятости предоставляется право:

24.1. требовать от нанимателей представления информации о наличии свободных рабочих мест и вакантных должностей, о предстоящем высвобождении работников в связи с ликвидацией предприятия, учреждения, организации, прекращением деятельности предпринимателя, сокращением численности (штата) работников;

24.2. направлять к нанимателям при наличии у них свободных рабочих мест (вакансий) граждан для трудоустройства в соответствии с уровнем их квалификации и профессиональной подготовки;

24.3. направлять в установленном порядке безработных на работу в другую местность;

24.4. вносить местным Советам депутатов предложения по установлению предприятиям, учреждениям и организациям независимо от форм собственности и хозяйствования минимального количества рабочих мест (брони) для приема на работу лиц, не конкурентоспособных на рынке труда, а также направлять их на предприятия, в учреждения и организации для трудоустройства в счет брони, установленной в соответствии с законодательством;

24.5. в целях изыскания дополнительных средств на оплату мероприятий по обеспечению занятости населения оказывать нанимателям (по их заявкам или договорам) платные услуги, не связанные с устройством граждан на работу;

24.6. при выявлении нарушений законодательства о занятости населения выдавать в установленном порядке нанимателям обязательные для исполнения предписания об их устранении;

24.7. принимать решения о направлении безработных на переподготовку и повышение квалификации, назначении либо отказе в назначении пособия по безработице, о прекращении или приостановлении выплаты, сокращении размера пособия по безработице, о выплате материальной помощи безработному и членам его семьи;

24.8. взыскивать в установленном порядке штрафы за нарушение законодательства о занятости населения.

ПОЛОЖЕНИЕ о Государственном фонде содействия занятости Республики Беларусь

Утверждено постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 11 октября 1995г. N 562

1. Государственный фонд содействия занятости Республики Беларусь (далее — фонд занятости) является органом государственного управления, распоряжающимся финансами социального страхования занятости, организует свою деятельность как самостоятельная финансово-кредитная организация в соответствии с законодательством Республики Беларусь и настоящим Положением.

2. Фонд занятости является государственным внебюджетным фондом. Его денежные средства не входят в состав республиканского и местных бюджетов, не подлежат изъятию и хранятся в учреждениях банков.

3. Фонд занятости является юридическим лицом, имеет печать с изображением Государственного герба Республики Беларусь и со своим наименованием.

4. Главными задачами фонда занятости являются:

страхование от безработицы и финансирование проводимых Государственной службой занятости мероприятий по обеспечению социальных гарантий и трудоустройству граждан;

сбор и аккумуляция ежемесячных обязательных отчислений предприятий (включая предприятия с иностранными инвестициями), учреждений, организаций независимо от форм собственности и хозяйствования и предпринимателей;

использование временно свободных средств фонда занятости на основе принципа самофинансирования.

5. В целях обеспечения выполнения указанных задач фонд занятости финансирует мероприятия, осуществляемые органами Государственной службы занятости всех уровней в соответствии с их функциональными обязанностями, установленными Положением о Государственной службе занятости Республики Беларусь.

6. Бюджет фонда занятости образуется за счет:

обязательных отчислений предприятий, учреждений, организаций независимо от форм собственности и хозяйствования (включая предприятия с иностранными инвестициями) предпринимателей, кроме предприятий, учреждений и организаций, освобожденных от уплаты в соответствии с законодательством;

ассигнований из республиканского и местных бюджетов;

добровольных пожертвований и иных поступлений.

7. Размер обязательных отчислений в фонд занятости определяется Верховным Советом Республики Беларусь.

8. Порядок поступления, учета и использования средств фонда занятости, а также совершения операций по его счетам определяется Министерством труда по согласованию с Национальным банком и Министерством финансов.

9. В составе средств фонда занятости образуется централизованная часть, размер которой определяется действующим законодательством.

10. Средства фонда занятости направляются на содержание Государственной службы занятости, а также на финансирование мероприятий по:

социальной поддержке незанятого населения;

профессиональной подготовке, повышению квалификации и переподготовке безработных;

поддержке предприятий по сохранению и созданию новых рабочих мест;

обеспечению занятости и развитию самозанятости населения;

научно-техническому обеспечению программ занятости населения;

содержанию Государственной службы занятости.

11. В составе фонда занятости на случай возникновения чрезвычайных ситуаций создается резервный фонд, размер которого определяется при утверждении бюджета фонда занятости.

12. Средства, поступающие в фонд занятости за счет добровольных пожертвований и иных поступлений, используются в соответствии с пожеланиями вкладчиков или направляются прежде всего на обеспечение занятости социально незащищенных групп населения.

13. Распоряжение средствами фонда занятости осуществляется его органами управления в соответствии с утвержденным бюджетом.

14. Контроль за использованием средств фонда занятости осуществляют контрольно-ревизионная служба фонда занятости, Министерство труда, другие контролирующие органы республики в соответствии с действующим законодательством.

15. Проект бюджета фонда занятости по источникам образования средств и по статьям расходов разрабатывается на основании представляемых Главным управлением, управлениями областных служб занятости и Минским городским центром занятости населения смет расходов и расчетов необходимых средств.

16. Бюджет фонда занятости и отчет о его исполнении утверждаются Кабинетом Министров Республики Беларусь по представлению Министерства труда, согласованному с Министерством финансов.

17. Средства фонда занятости расходуются согласно сметам расходов, разрабатываемым органами Государственной службы занятости.

18. Фонд занятости представляет ежеквартально Министерству финансов отчет об исполнении доходов и расходов фонда занятости по формам и в сроки, устанавливаемые этим Министерством.

19. Органами управления фонда занятости являются Правление и дирекция.

Правление — коллегиальный орган, осуществляющий общее руководство деятельностью фонда занятости. Члены правления работают на общественных началах.

В состав Правления входят Министр труда (Председатель), заместитель Министра труда — руководитель Государственной службы занятости (заместитель Председателя), директор фонда занятости, представители государственных органов, нанимателей и профсоюзов.

20. Персональный состав Правления фонда занятости утверждается Министром труда.

21. Дирекция фонда занятости является исполнительным органом, организующим деятельность фонда занятости и осуществляющим реализацию его бюджета.

В составе дирекции могут создаваться ее областные (Минское городское) отделения, которым делегируются полномочия по управлению средствами фонда занятости в областях и г.Минске.

Директор фонда занятости назначается на должность Правлением.

22. Структура и численность работников дирекции фонда занятости устанавливаются Правлением.

23. Директор фонда занятости:

руководит деятельностью аппарата фонда занятости и несет персональную ответственность за выполнение возложенных на него Правлением фонда занятости задач и функций;

распределяет обязанности между руководящими работниками центрального аппарата фонда занятости;

назначает руководителей областных (Минского городского) отделений фонда занятости;

самостоятельно распоряжается имуществом и средствами фонда занятости в пределах, устанавливаемых законодательством и сметой;

назначает на должность и освобождает от должности работников фонда занятости;

издает приказы;

создает в установленном порядке фонд на представительские цели;

представляет без доверенности фонд занятости во всех правоотношениях, пользуется печатью фонда занятости, открывает расчетные и текущие счета (в том числе валютные) в учреждениях банков.

24. Областные (Минское городское) отделения дирекции фонда занятости имеют гербовую печать со своим наименованием.

25. Полномочными представителями фонда занятости в городах и районах республики являются городские, районные (региональные), районные в городе центры занятости населения, которые осуществляют регистрацию плательщиков обязательных отчислений в фонд занятости, контролируют своевременность и полноту указанных отчислений, принимают меры по взысканию и перечислению в фонд занятости задолженностей по взносам и пени, а также штрафов за нарушение законодательства о занятости населения.

26. Правление фонда занятости:

несет ответственность за своевременное и полное финансирование из средств фонда занятости расходов на социальное страхование от безработицы;

определяет перспективные и очередные задачи фонда занятости;

в пределах своей компетенции утверждает положения, инструкции и другие нормативные документы по вопросам, относящимся к деятельности фонда занятости;

рассматривает и представляет на утверждение проект бюджета фонда занятости и отчет о его исполнении, утверждает смету расходов на содержание исполнительных органов фонда занятости, рассматривает отчеты об исполнении указанной сметы;

утверждает Положение о капитализации средств Государственного фонда содействия занятости;

рассматривает другие вопросы текущей и перспективной деятельности фонда занятости и принимает по ним необходимые решения.

27. Правление фонда занятости созывается по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал. Правление правомочно принимать решения при наличии не менее двух третей его членов. Решения принимаются простым большинством голосов присутствующих членов Правления и проводятся в жизнь его постановлениями.

28. Должностные лица фонда занятости и его органов на местах имеют право при выполнении служебных обязанностей посещать в установленном порядке предприятия, учреждения и организации и изучать вопросы, относящиеся к компетенции фонда занятости.

29. Для осуществления контроля за деятельностью фонда занятости и его органов на местах, а также финансируемых этим фондом органов, организаций и учреждений Государственной службы занятости Правление фонда занятости образует контрольно-ревизионную комиссию.

Положение о контрольно-ревизионной комиссии и председатель этой комиссии утверждаются Правлением.

30. Наниматели и другие плательщики взносов в фонд занятости, органы Государственной службы занятости обязаны беспрепятственно представлять контрольно-ревизионной комиссии этого фонда необходимые документы и сведения, относящиеся к сфере деятельности фонда занятости.

31. Расходы органов управления фонда занятости финансируются за счет средств фонда занятости.

В смету расходов на содержание дирекции и ее местных органов включаются расходы, связанные с обеспечением работы Правления фонда занятости.

Об утверждении Положения "О содействии Государственной службой занятости безработным в организации самостоятельной занятости"

ПОСТАНОВЛЕНИЕ
Министерства труда Республики Беларусь N 87 от 20 октября 1995г.

Министерство труда Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Утвердить Положение "О содействии Государственной службой занятости безработным в организации самостоятельной занятости" (прилагается).

2. Считать утратившими силу постановления Госкомтруда Республики Беларусь от 11 января 1994г. N 4 "Об утверждении Временного положения о порядке и условиях выдачи субсидий безработным гражданам для обеспечения самозанятости (предпринимательской деятельности)" (регистрационный N150/12 от 13.01.1994) и от 31 марта 1994г. N 41 "Об утверждении Временного положения о порядке и условиях выдачи ссуды безработным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью из средств Государственного фонда содействия занятости" (регистрационный N 312/12 от 11.04.1994).

3. Главному управлению государственной службы занятости в двухмесячный срок подготовить и утвердить положение об экспертном совете при областных управлениях (Минском городском центре) занятости.

Министр **А.В.СОСНОВ**

ПОЛОЖЕНИЕ о содействии Государственной службой занятости безработным в организации самостоятельной занятости

Утверждено постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 20 октября 1995г. N 87

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 13 ноября 1995г., рег.N 1147/12

Общие положения

1. Настоящее положение разработано на основании Закона Республики Беларусь "О занятости населения Республики Беларусь" от 31.05.1991г. (с последующими изменениями и дополнениями, Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь, 1991, N 19, ст.273; 1992, N 32, ст.515; 1994, N 7, ст.92; 1994, N 35, ст.575) и другими нормативными актами, регулирующими отношения в сфере занятости населения, и регламентирует порядок организации и финансового содействия самостоятельной занятости безработных со стороны Государственной службы занятости.

2. Самостоятельная занятость — частная, инициативная деятельность, избранная безработными, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленная на получение прибыли (дохода), а также создание новых рабочих мест для постоянных и временных работников (в дальнейшем — предпринимательская деятельность)

3. Лица, избравшие предпринимательскую деятельность, могут заниматься всеми ее видами, не противоречащими законодательству Республики Беларусь.

Если избранный вид предпринимательской деятельности требует лицензирования, гражданин обязан перед заключением договора ссуды получить соответствующее разрешение.

Содействие предпринимательской деятельности, избранной безработными, Государственной службой занятости

4. Содействие предпринимательской деятельности, избранной безработными, является компетенцией Государственной службы занятости населения, выражается в ее организационном и финансовом обеспечении и осуществляется с учетом социально-экономической ситуации и положения на рынке труда в регионах республики.

Главное управление государственной службы занятости Министерства труда:

определяет общую концепцию развития и финансового содействия предпринимательской деятельности за счет средств Государственного фонда содействия занятости (в дальнейшем — Фонд занятости);

с учетом положения на рынке труда разрабатывает мероприятия, направленные на повышение заинтересованности безработных граждан в организации собственного дела и осуществляет практические меры по их реализации;

изучает, обобщает и распространяет практику организации предпринимательской деятельности в республике за счет средств Фонда занятости.

5. Областные управления занятости (Минский городской центр занятости):

определяют приоритетные направления предпринимательской деятельности за счет средств Фонда занятости в городах и районах и составляют расчеты по их финансированию;

оказывают городским (региональным) и районным центрам (отделениям) занятости методическую и практическую помощь;

обеспечивают своевременное проведение и протокольное оформление заседаний экспертных советов и выдачу заключений по представленным технико-экономическим обоснованиям избранного безработными вида предпринимательской деятельности;

контролируют целевое использование ссуды, полученной безработными для организации предпринимательской деятельности.

6. Городские (региональные) и районные центры (отделения) занятости (в дальнейшем — центры занятости):

информируют безработных о порядке и условиях организационного и финансового содействия предпринимательской деятельности за счет средств Фонда занятости;

изучают деловые качества безработных и перспективность избранного ими вида предпринимательской деятельности и оказывают практическую помощь в подготовке необходимых для получения финансовой помощи документов;

определяют соответствие профессиональных качеств безработных требованиям конкретных видов предпринимательской деятельности;

на основании заключения экспертного совета областного управления (Минского городского центра) занятости принимают решение о предоставлении безработному для организации предпринимательской деятельности субсидии или (и) ссуды;

при необходимости за счет Государственной службы занятости, направляют безработных, которые избрали в качестве будущей занятости предпринимательскую деятельность, на обучение основам предпринимательства (с выплатой стипендии), а также компенсируют им расходы по регистрации, получении лицензий, открытию счета;

контролируют целевое использование ссуды, полученной для организации предпринимательской деятельности.

7. Преимущественное право на содействие Государственной службы занятости в организации предпринимательской деятельности предоставляется безработным, которые в связи с положением на рынке труда не имеют реальных возможностей получить подходящую работу.

Порядок и условия предоставления безработным финансовой помощи для организации предпринимательской деятельности

8. Центры занятости за счет средств Фонда занятости предоставляют безработным для организации предпринимательской деятельности финансовую помощь в виде субсидии или (и) ссуды.

9. **Субсидия** представляет собой невозвратную, единовременную денежную выплату для частичной компенсации финансовых расходов безработных в связи с организацией ими предпринимательской деятельности.

Размер субсидии составляет **двадцать** минимальных заработных плат на дату вынесения центром занятости решения о предоставлении субсидии, но не менее размера пособия по безработице, причитающегося безработному в двенадцатимесячном периоде.

10. Ссуда предстваляет собой целевую, срочную, платную и возвратную финансовую помощь, выдаваемую на основании решения центра занятости путем заключения договора с безработным для организации им предпринимательской деятельности.

Исходя из технико-экономического обоснования (бизнес-плана) предполагаемого вида предпринимательской деятельности, ее доходности и материального положения безработного размер предоставляемой ссуды не может превышать ста пятидесяти минимальных заработных плат.

Ссуда может быть выдана на срок не более 18 месяцев. За пользование ссудой в зависимости от избранного вида деятельности устанавливается плата в размере от 20 до 40% учетной ставки Национального банка Республики Беларусь.

При нецелевом использовании ссуды ссудополучатель уплачивает штраф в размере не менее 50% суммы, направленной на цели, не предусмотренные в договоре ссуды.

11. Безработным по их заявлению может быть одновременно предоставлена и субсидия, и ссуда.

12. Субсидия, предоставляемая безработному для организации предпринимательской деятельности, создания постоянных и временных рабочих мест, подоходным налогом не облагается.*

13. Субсидия и ссуда предоставляются лицам:

достигшим 18-летнего возраста;

зарегистрированным в центрах занятости в качестве безработных;

подавшим заявление о выдаче субсидии или (и) ссуды в центр занятости по месту своей регистрации с приложением к нему технико-экономического обоснования (бизнес-плана) предполагаемого вида предпринимательской деятельности.

14. Заявление на получение субсидии должно быть подано не позднее двухмесячного срока со дня регистрации в центре занятости либо со дня принятия решения о назначении (отказе в назначении) пособия по безработице на последующий 12-месячный период.

При подаче заявления о выдаче субсидии или(и) ссуды безработный прилагает следующие документы:

технико-экономическое обоснование (бизнес-план) избранного вида предпринимательской деятельности;

оформленные в установленном порядке документы об обеспечении возврата ссуды;

декларацию о доходах за предыдущий год.

При обращении за ссудой предоставляется также письменная гарантия ее возврата. Это может быть поручительство, договоры залога, страхования либо другой вид обеспечения, оформленный в установленном порядке.

15. При необходимости центр занятости может проводить обследование и установление возможностей организации предпринимательской деятельности и иных условий, составив об этом соответствующий акт.

16. Документы представляются в центр занятости по месту регистрации безработного. Центр занятости в 3-дневный срок после получения документов предоставляет их в экспертный совет областного управления (Минского городского центра) занятости.

17. Заключение по технико-экономическому обоснованию (бизнес-плану) избранного вида деятельности и его перспективности выносится в двухнедельный срок со дня поступления заявления с необходимыми документами экспертными советами, действующими при областных управлениях (Минском городском центре) занятости.

Экспертный совет создается из числа высококвалифицированных работников службы занятости. При необходимости к работе в экспертных советах могут привлекаться на платной основе (за счет средств Фонда занятости) соответствующие специалисты сторонних организаций.

Заключение экспертного совета, оформленное протоколом, в 3-дневный срок после вынесения направляется в центр занятости по месту регистрации безработного.

18. Центр занятости в 5-дневный срок со дня получения заключения экспертного совета принимает решение о предоставлении (отказе) безработному ссуды (субсидии) для организации предпринимательской деятельности.

19. После принятия решения (приложение 1) о выдаче (об отказе) безработному субсидии центр занятости письменно извещает его об этом.

Безработный в 30-дневный срок после получения извещения обязан представить в центр занятости документ, подтверждающий его регистрацию в качестве предпринимателя, после чего центр занятости в 3-дневный срок принимает решение о снятии безработного с учета и перечисляет сумму субсидии на его лицевой счет в учреждении Сберегательного банка Республики Беларусь.

Из предоставленной субсидии не удерживается сумма выплаченного безработному пособия по безработице за период, в течение которого происходила процедура оформления субсидии.

20. Приняв решение (приложение 2) о выдаче (об отказе) безработному ссуды для организации предпринимательской деятельности, центр занятости в 5-дневный срок письменно извещает его об этом.

Безработный, получив извещение центра занятости о выделении ему ссуды, обязан в 30-дневный срок представить в центр занятости по месту своей регистрации документ, подтверждающий его регистрацию в качестве предпринимателя. Получив данный документ, центр занятости в 3-дневный срок снимает безработного с учета и перечисляет средства в учреждение Сберегательного банка Республики Беларусь, осуществляющего на договорной основе обслуживание безработных.

После поступления на счет учреждения Сберегательного банка выделенных центром занятости средств, банк в 3-дневный срок заключает договор ссуды (приложение 3) и перечисляет сумму ссуды на счет предпринимателя.

В договоре ссуды обязательно должны быть отражены:

цель, для которой предоставлена ссуда;

срок, на который ссуда выдана;

размер платы за пользование ссудой;

условия обеспечения возврата ссуды;

санкции за нарушение сторонами условий договора;

обстоятельства, при которых банк может в одностороннем порядке расторгнуть договор.

Контроль за целевым использованием ссуды

21. Контроль за целевым использованием полученной ссуды осуществляется учреждением Сберегательного банка, выдавшим ссуду, центром занятости, принявшим решение о выделении ссуды, областным управлением (Минским городским центром) занятости, а также при необходимости Главным управлением государственной службы занятости Министерства труда путем проверки бухгалтерских и иных документов.

По результатам проверки составляется акт в двух экземплярах (один экземпляр остается у проверяемого), в котором указываются ссудополучатель, цель получения ссуды, на что фактически использовалась ссуда, выводы, предложения. С актом проверки должен быть ознакомлен ссудополучатель.

При несогласии с выводами проверяющих ссудополучатель вправе приложить к акту свои письменные возражения или объяснения.

22. Ссудополучатель обязан беспрепятственно допускать к проверке работников службы занятости и представить по их требованию всю необходимую для осуществления проверки документацию.

23. В случае невозврата ссуды в установленный в договоре срок учреждение Сберегательного банка реализует право по взысканию ссуды по условиям предоставленной гарантии либо в судебном порядке в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

24. Отказ в предоставлении субсидии или ссуды может быть обжалован в 10-дневный срок в Главное управление государственной службы занятости Министерства труда, решение которого является окончательным.

СОГЛАСОВАНО:

Председатель Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете Министров Республики Беларусь Н.Н.ДЕМЧУК

Заместитель министра финансов Республики Беларусь А.И.СВЕРЖ

И.о.председателя Правления Национального банка Республики Беларусь П.А.КУЗЬМИЧ

* *Данный пункт вступает в силу после внесения соответствующих изменений в налоговое законодательство*

Нормативные акты: изменения и дополнения

Об изменении структуры центральных органов управления Республики Беларусь

УКАЗ Президента Республики Беларусь N 456 от 10 ноября 1995 г.

В целях повышения эффективности работы центральных органов управления Республики Беларусь

ПОСТАНОВЛЯЮ:

1. Реорганизовать:

Комитет по спорту Министерства культуры и печати Республики Беларусь в Министерство спорта и туризма Республики Беларусь;

Совет по делам религий Министерства культуры и печати Республики Беларусь в Совет по делам религий при Кабинете Министров Республики Беларусь;

Министерство культуры и печати Республики Беларусь путем его разделения на Министерство культуры Республики Беларусь и Государственный комитет Республики Беларусь по печати.

Включить Комитет по реставрации и консервации памятников Министерства культуры и печати Республики Беларусь в структуру Министерства культуры Республики Беларусь.

2. Кабинету Министров Республики Беларусь в двухмесячный срок решить вопросы, вытекающие из настоящего Указа.

Президент Республики Беларусь А.ЛУКАШЕНКО

О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 3 августа 1994г. N 18

УКАЗ Президента Республики Беларусь N 457 от 10 ноября 1995г.

Внести в структуру Кабинета Министров Республики Беларусь, утвержденную Указом Президента Республики Беларусь от 3 августа 1994г. N 18 (Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь, 1994 г., N 1, ст. 18; N 6, ст. 141), следующие изменения и дополнения:

слова: "Министр культуры и печати Республики Беларусь" заменить словами: "Министр культуры Республики Беларусь";

дополнить структуру после абзацев двадцать первого и двадцать девятого соответственно абзацами следующего содержания:

"Министр спорта и туризма Республики Беларусь";

"Председатель Государственного комитета Республики Беларусь по печати".

Президент Республики Беларусь А.ЛУКАШЕНКО

О внесении дополнения в постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 12 мая 1995г. N 252*

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Кабинета Министров Республики Беларусь N 604 от 31 октября 1995г.

Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

Сноску шестую к ставкам акцизов на товары, ввозимые на территорию Республики Беларусь, утвержденным постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 12 мая 1995 г. N 252 "Об утверждении ставок акцизов на товары, ввозимые на территорию Республики Беларусь" (Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь, 1995 г., N 15, ст.348), после слов: "Автомобили, специально оборудованные для медицинских целей" дополнить словами: "а также приобретаемые органами социальной защиты для инвалидов".

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

* См."НЭГ" N 23 за 7 июня 1995г., стр.10.

О внесении изменения в постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 5 октября 1995г. N 547*

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Кабинета Министров Республики Беларусь N 621 от 10 ноября 1995г.

Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

Пункт 2 постановления Кабинета Министров Республики Беларусь от 5 октября 1995г. N 547 "О некоторых вопросах взимания налога на добавленную стоимость" (Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь, 1995г., N 28, ст.685) после слова "предоставлять" дополнить словами: "без взимания процентов".

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

* См. "НЭГ" N 41 за 11 октября 1995г., стр. 21.

О внесении изменений в Положение "О порядке государственной гигиенической регистрации и сертификации товаров народного потребления, химических и биологических веществ, материалов и изделий из них, продуктов питания, продовольственного сырья на территории Республики Беларусь", утвержденное Министерством здравоохранения и Министерством образования и науки от 04.08.94 г. N 9/7.

Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь N 13 от 25.10.1995 г./Приказ Министерства образования и науки Республики Беларусь N 422 от 27.10.1995 г.

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 4.11.1995 г., рег. N 1135/12.

В соответствии с решением 8-го заседания Межгосударственного совета по стандартизации, метрологии и сертификации 12.10.1995 г. (г.Ереван) о внесении изменений в "Порядок признания результатов работ по сертификации", принятый на 4-ом заседании МГС 20.10.1993 г. (г.Кишинев), внести изменение в Положение "О порядке государственной гигиенической регистрации и сертификации товаров народного потребления, химических и биологических веществ, материалов и изделий из них, продуктов питания, продовольственного сырья на территории Республики Беларусь", утвержденное постановлением N 9/7 Министерства здравоохранения и Министерства образования и науки, изложив пункт 3.6. в следующей редакции:

"Сертификат, выданный в Национальной системе сертификации страны—участницы соглашения о взаимном признании сертификатов, на продукцию, произведенную в этой стране, признается органами по сертификации или территориальными органами Белстандарта, которые оформляют сертификат соответствия национальной системе сертификации Республики Беларусь (приложение 5).

Сертификаты соответствия, выданные в национальных системах сертификации стран, с которыми подписано Соглашение о взаимном признании сертификатов на продукцию, произведенную в третьих странах, не признаются. В отдельных случаях национальный орган по сертификации (Белстандарт) может принимать решение о признании сертификата соответствия на партию продукции, произведенную в третьих странах".

В.П.ФИЛОНОВ, Главный государственный санитарный врач Республики Беларусь,

В.П.СТАВРОВ, и.о. министра образования и науки Республики Беларусь

О дополнении Перечня видов выплат, на которые не начисляются взносы по государственному социальному страхованию, утвержденного постановлением Госкомтруда и Фонда социальной защиты населения Республики Беларусь от 24.06.94 года N 69/2

Постановление Министерства труда Республики Беларусь и Фонда социальной защиты населения Республики Беларусь N 85/826 от 16 октября 1995 г.

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 19 октября 1995 г., рег. N 1118/12

Министерство труда Республики Беларусь и Фонд социальной защиты населения Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

Дополнить Перечень видов выплат, на которые не начисляются взносы по государственному социальному страхованию, утвержденный Приложением N 1 к постановлению Госкомтруда и Фонда социальной защиты населения Республики Беларусь от 24.06.94 N 69/2 пунктами следующего содержания:

25. Оклады за звание действительного члена и члена-корреспондента Академии наук Беларуси.

26. Государственные премии в области науки, техники, литературы, искусства, архитектуры и др.

Министр труда Республики Беларусь А.В.СОСНОВ

Управляющий Фондом социальной защиты населения Республики Беларусь Л.Т.БАЧИЛО

СТАТИСТИКА

Незавидная “стабильность”

Министерство статистики и анализа Республики Беларусь подвело итоги работы народного хозяйства страны в январе—октябре 1995г.

Анализ показывает, что некоторые наши министерства, концерны, объединения, обосновавшиеся по результатам хозяйствования в текущем году на той или иной незавидной позиции, как бы смирились со своей участью и никак не решатся нарушить эту своеобразную “табель о рангах”. Судите сами. Уже не первый месяц отмечается, что объемы производства **в промышленности** сокращаются в основном за счет снижения выпуска продукции в машиностроении и металлообработке, в легкой и пищевой промышленности. За 10 месяцев нынешнего года в сравнении с тем же периодом года прошлого продукции в указанных отраслях выпущено соответственно в объеме 78,6; 67,5 и 85,2%.

Всего же в промышленном производстве страны за январь—октябрь нынешнего года продукции в фактических ценах с учетом дорасчета по подсобной промышленности выпущено на 106,9 трлн.руб., что составило 89,2% к уровню 10-ти месяцев 1994г. Увеличили выпуск промышленной продукции 542 предприятия, или 32,3% от их общего количества, на 1122 предприятиях (66,9%) ее производство снизилось. Из 430 важнейших видов изделий, учитываемых в срочной отчетности, увеличился выпуск 101 вида, производство остальных сократилось.

В топливно-энергетических отраслях выпуск продукции в сопоставимых ценах уменьшился за год на 1,4%, в том числе на предприятиях Министерства топлива и энергетики — на 15,9%, концерна “Белтопгаз” — на 6,4%. А вот в концерне “Белнефтепродукт” он увеличился на 17,2%. На 10,4% возросла первичная переработка нефти, а с учетом давальческого сырья — на 65,9%, увеличились также объемы производства бензина (на 10,1%), дизтоплива (18,4%) и топочного мазута (28,5%).

Производство **электроэнергии** за 10 месяцев составило 80,8% к соответствующему прошлогоднему уровню, однако перебоев в работе промышленных предприятий страны по причине отсутствия электричества (скорее всего, из-за их массовых простоев) не было.

Предприятия **химической и нефтехимической** промышленности увеличили выпуск минеральных удобрений (на 14,3% в пересчете на 100% питательных веществ), синтетических смол и пластмасс (+20,2%) и лакокрасочных материалов (+12,1%). Снизилось производство химических волокон и нитей (-3,4%), а также шин для автомобилей и сельхозтехники (-6%).

В машиностроении и металлообработке при общем снижении объемов производства на 21,4% хуже всего сработали коллективы предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, автомобильной, станкостроительной и инструментальной промышленности. На предприятиях Минпрома производство продукции сократилось на 20,3%.

В январе—октябре 1995г. выпуск **товаров народного потребления** составил 35,3 трлн.руб., уменьшившись за год на 25%. В легкой промышленности производство продукции сократилось на 45,2%.

Целодневные **потери рабочего времени** в промышленности за январь—октябрь составили 25 млн.ч/дн. и увеличились по сравнению с прошлым годом на 17,8%. В общем календарном фонде рабочего времени они заняли 8,1%. Из-за недостатка средств для приобретения материальных ресурсов потери рабочего времени составили 42,2%, из-за отсутствия сырья, материалов и комплектующих изделий — 25,4%, в связи с затруднениями в сбыте продукции — 23,5%.

Предприятиями и организациями всех форм собственности в январе—октябре текущего года освоено 14828 млрд.руб. капитальных вложений, что составляет 76% к соответствующему периоду 1994г., в том числе выполнено строительно-монтажных работ на 9079 млрд.руб., или 77%. 57% **капитальных вложений** направлено на возведение объектов производственного назначения. На важнейших стройках и объектах для республиканских государственных нужд, намечаемых к вводу в действие в 1995г., освоено 452 млрд.руб. капитальных вложений, или 73% от предусмотренного на эти цели их годового объема.

Объем подрядных работ, выполненных строительными организациями в январе—октябре 1995г. снизился на 30%. Заказчиками они оплачены на 79%.

Перевозки (отправление) грузов транспортом общего пользования составили 75,9% к прошлогоднему уровню, хотя погрузка нефти и нефтепродуктов, химических и минеральных удобрений за этот период выросла на 17%, каменного угля — на 96% и лесных грузов — на 2%.

Ухудшилось использование подвижного состава. Оборот грузового вагона замедлился на 10 часов, или на 14%, простои вагонов под грузовыми операциями возросли на 6%. Порожний пробег в общем пробеге грузовых вагонов составил 42,5% против 41,6% в прошлом году.

Предприятиями автомобильного транспорта также снижены объемы перевозок: грузовой парк использовался только на 34% против 39% в январе—октябре 1994г., порожний пробег составил 46% против 49%.

За январь—сентябрь магистральными трубопроводами перекачано 51,8 млн.т нефти, что на 0,2% ниже прошлогоднего, и 25,9 млрд.куб.м газа, или на 8% меньше. Для потребителей Беларуси транспортировано нефти 8,3 млн.т, или на 14% больше, газа — 9 млрд.куб.м (на 14% меньше).

Общий объем **внешней торговли** за январь—сентябрь составил 71233 млрд.белорусских рублей, в том числе экспорт — 33390 млрд.руб., импорт — 37843 млрд.руб. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года товарооборот (в сопоставимых ценах) увеличился на 4,4%, в том числе объем экспорта — на 0,1%, объем импорта — на 5,6%.

В отношениях со странами дальнего зарубежья сальдо торгового баланса положительное в размере $237,3 млн. Со странами ближнего зарубежья оно отрицательное в размере 5852 млрд.белорусских руб., или $502,1 млн. Долг Российской Федерации составляет 8023 млрд.белорусских руб. ($695,8 млн.).

В январе—сентябре в отраслях экономики получено 17,7 трлн.руб. прибыли. По сравнению с январем—сентябрем 1994г. ее объем увеличился в 7 раз, в том числе в промышленности — в 7,9, в сельском хозяйстве — в 4, в строительстве — в 7,5, на транспорте — в 14,2 раза.

По состоянию на 1 октября 1995г. в республике было 1511 убыточных предприятий, или 17,4% от учтенного числа, сумма убытков составила 2 трлн.руб. В промышленности допустили убытки 199 предприятий (12%), среди них 42 предприятия машиностроения и металлообработки, 29 — промышленности строительных материалов, 22 — пищевой промышленности, 2 — электроэнергетики.

Дебиторская задолженность в целом по республике равнялась на 1 октября 1995г. 44,7 трлн.руб. и увеличилась за сентябрь на 11,6%. На просроченную пришлось 14,6 трлн.руб., или 32,7% всего объема дебиторской задолженности, в том числе свыше трех месяцев — 10 трлн.руб. Задолженность покупателей за товары, работы и услуги составила 37,1 трлн.руб., или 82,9% от общей суммы.

На долю промышленности пришлось 47,2% дебиторской задолженности, транспорта — 16,3%, жилищно-коммунального хозяйства — 14,2%.

Кредиторская задолженность предприятий и организаций достигла 57,5 трлн.руб. И здесь основными должниками являются промышленные предприятия (48%), транспорт (12,4%) и жилищно-коммунальное хозяйство (12,8%). Задолженность поставщикам за товары, работы и услуги составила 39,5 трлн.руб., или 68,7% от общей суммы кредиторской задолженности.

Неплатежи за энергоресурсы возросли до 16,8 трлн.руб и составили 29,2%.

Просроченная кредиторская задолженность составляет нынче 35,6% всего объема долгов, причем 71% ее объема приходится на просроченную задолженность свыше 3-х месяцев. Между тем имеющиеся в распоряжении предприятий и организаций денежные средства способны покрыть кредиторскую задолженность всего на 6,6%.

Состояние платежно-расчетных отношений предприятий республики с предприятиями стран — членов СНГ и государств Балтии за товары, работы и услуги характеризуется следующими данными:

(млрд.руб.)

	Задолженность предприятиям Республики Беларусь предприятий других государств	Задолженность предприятий Республики Беларусь предприятиям других государств
Всего	3557,8	8134,1
в том числе:		
Азербайджан	2,5	7,1
Армения	2,3	2,1
Грузия	2,5	2,0
Казахстан	62,5	24,6
Кыргызстан	1,2	3,8
Молдова	26,0	13,1
Россия	2713,0	7582,6
Таджикистан	1,7	7,4
Туркменистан	0,9	10,7
Узбекистан	94,8	105,4
Украина	427,2	208,0
Латвия	58,2	39,6
Литва	156,7	124,2
Эстония	8,3	3,5

В общей сумме задолженности России на долю задолженности за газ приходится 72%.

Кредитные вложения в экономику на 1 октября 1995г. составили 7,8 трлн.руб. и возросли в январе—сентябре в 2,4 раза.

К публикации отчет подготовил
Федор ЗАЯЦ

“Ивеко” пришел в Беларусь

К 20-летию создания концерна “Ивеко” приурочена экспедиция из четырех автомобилей, стартовавшая в начале ноября в Риме. 24 ноября путешественников приветствовал Минск, куда по этому поводу съехались автотранспортники со всей страны. В начале апреля 1996 года автокараван, минуя Урал, Сибирь, Берингов пролив, Аляску и Канаду, планирует финишировать в Нью-Йорке. 25 тысяч км пути по Западной Сибири, в условиях Крайнего Севера — такой вызов природной стихии брошен впервые. Но не случайно.

“Ивеко” имеет большой опыт создания техники для работы в экстремальных условиях. Знаменитые самосвалы “Ивеко-Магирус 290” с 1975 года работают на строительстве БАМа и Тюменского нефтяного комплекса, заслужив репутацию надежных и выносливых помощников. Совместно с Уральским автомобильным заводом "Ивеко" производит тяжелые самосвалы для нефтегазодобывающего комплекса. В украинском Кременчуге совместное предприятие собирает автомобили малого класса семейства “Турбо Дейли”.

“Ивеко” намерен всерьез освоить белорусский рынок. Разработана специальная программа ежегодных инвестиций в форме поставки автомобилей в лизинг, для транспортных организаций Беларуси, занимающихся международными перевозками. Более пятидесяти современных мощных магистральных тягачей новой модели “Евротех МР 440 Е42Т/Р” уже успешно работают на предприятиях республики. Все большей популярностью и в Беларуси пользуются автомобили малого класса “Турбо Дейли”: фургоны, микроавтобусы и мини-грузовики.

В конце декабря официальный дилер “Ивеко” в Беларуси фирма “Мари-Сервис” обещает открыть в Минске фирменную станцию технического обслуживания.

С приходом “Ивеко” в нашей республике будут серьезно представлены все крупные европейские автопроизводители.

Краткая справка: Европейская транснациональная корпорация производителей грузовых и специализированных автомобилей “Ивеко” объединяет 24 завода и 9 научно-исследовательских центров в Германии, Англии, Франции, Италии и Испании, являясь одним из крупнейших производителей автомобильной техники в Европе. Практически каждый пятый грузовой автомобиль, собранный на нашем континенте, носит имя “Ивеко”.

Немецкие фирмы ищут партнеров

Немецкая фирма “Plasticmaschinen Handelsgesellschaft mbH” предлагает широкий ассортимент бывшего в употреблении оборудования и агрегатов по переработке пластмасс по низким ценам и надеется найти в Беларуси предприятия, заинтересованные в приобретении данной продукции (имеется перечень оборудования на немецком и английском языках).

Фирма “Hänsel Textil” выпускает подкладочные материалы для женской и мужской верхней одежды и хотела бы установить деловые контакты с белорусскими швейными фабриками.

“J.W.Ostendorf Farbwerke” — крупнейший в Европе производитель красок, лаков, обоев и т.д. Представитель фирмы по странам СНГ ищет белорусского партнера — генерального импортера для налаживания сбыта продукции данной фирмы в республике.

Фирма “Beto”, производящая монтажные пистолеты и различные системы крепления (дюбели, гвозди из твердой стали, гвозди с заглушками, нейлоновые заглушки, фиксирующие приспособления и др.), ищет партнера по сбыту своей продукции (имеется каталог на русском языке).

“Par Star” (специализация — сбыт продукции, предназначенной для массового потребителя: одноразовая посуда, упаковочные принадлежности, большой выбор декоративных скатертей и салфеток) ищет компетентных партнеров в Минске и областных центрах для реализации этих товаров.

Фирма “Beyeler Blechbearbeitungsmaschinen” GmbH производит оборудование для резки и гнутья металла. Производственная программа фабрики включает ножницы и станки для резки металла, гибочные и кромкогибочные станки и прессы, применяемые в различных отраслях (от малых станков для обработки тонколистового металла в небольших мастерских, на предприятиях электронной промышленности до машин длиной до 16 м для обработки листового металла большой толщины, производства труб, крановых элементов и т.д.). Фирма хотела бы установить контакт с белорусскими предприятиями — потребителями данной продукции и фирмами по сбыту. Возможна организация изготовления металлоемких частей оборудования на предприятиях РБ по лицензии фирмы. Для этого ей также необходим партнер, который возьмет на себя оказание сервисных услуг и осуществление сбыта выпускаемой фирмой продукции. “Beyeler Blechbearbeitungsmaschinen” GmbH предлагает поставлять запасные части и наладить сервисное обслуживание оборудования марок BLEMA GOTHA, Umformtechnik Erfurt, WMW:

эксцентровые прессы, тип PEE, PKDZ, PEZZ;

листоправильные машины, тип UBR;

ножницы по металлу, тип ScTP 10.

Немецкая фирма “Farmer Automatik Josef Külmann” GmbH ищет белорусских партнеров для продажи бройлерного оборудования, а также партнера для организации совместной сборки данного оборудования (имеются каталоги фирмы с описанием на русском языке).

Контактный телефон/факс Представительства промышленно-торговой палаты Бонна в Минске (0172) 70-38-93.

Мы продолжаем публикацию паспортов и предложений зарубежных компаний, заинтересованных в сотрудничестве с белорусскими фирмами. В этом номере вашему вниманию предлагаются сведения о польских, венгерских и итальянских компаниях. Обратившись к "НЭГ" NN 34, 39 и 43, вы сможете ознакомиться с предложениями фирм Испании, Германии и Болгарии. В ближайшее время мы предложим вам информацию о компаниях Индии, Турции и других стран.

Сегодняшнюю подборку хотелось бы предварить анализом экономических и политических тенденций, наметившихся в структуре экспорта и импорта, одной из бурно развивающихся стран Европы — Республики Польша.

После трех лет снижения польского экспорта (в 1991—1993гг. на 7,2%) в 1994г. наступил значительный его рост — на 25% (17 млрд. долларов). Благодаря этому в Польше произошел пятипроцентный экономический подъем. И поныне самыми крупными торговыми партнерами Польши являются страны, входящие в Европейский Союз: на их долю приходится почти 63% польского экспорта. Самым крупным торговым партнером Польши остается Германия, ее доля в польском экспорте составляет 35,7%. Однако основной прирост польского экспорта обусловлен активизацией торгового оборота со странами Центральной и Восточной Европы и в особенности с Российской Федерацией. Так, в 1994г. объем продаж польских товаров в Россию увеличился на 42,5%, и она стала третьим по величине экспорта торговым партнером Польши (после Германии и Нидерландов). В прошлом году объем поставок в Россию составил 5,4% всего польского экспорта. Как считают специалисты, они будут возрастать и в будущем, предпосылкой чему служит подписанное с Польшей соглашение о сокращении на 3% средней пошлинной ставки.

Специалисты считают, что польские фирмы благодаря подъему в экономиках западных стран имеют шанс и дальше наращивать объем экспорта. В 1994 г. объем производства в странах Западной Европы увеличился почти на 2%, в нынешнем году ожидается его рост на 2,8%. Возрастет потребность и в товарах из Восточной Европы. Прогнозы показывают, что после незначительного (0,2%) спада производства национального продукта (брутто) в 1994г., в этом году оно возрастет на 1,9%. Повышение ожидается и в следующие годы. Экономическое оживление порядка 3—4% произойдет также в тех странах, с которыми польская торговля еще не на высоком уровне — в США, Канаде, Австралии.

Объем экспорта польских фирм согласно оценке министерства экономического сотрудничества может возрасти в пределах 1,5—3 млрд.долларов. Это объясняется тем, что Польша, очевидно, получит допуск к новым рынкам, особенно в странах Юго-Восточной Азии, Южной Америки.

Что касается Республики Беларусь, то согласно данным Министерства статистики и анализа РБ наблюдается снижение импорта польских товаров в РБ (в 1993 г. его объем составил 58,2 млн.USD, а в 1994г. — 44 млн.USD, т.е. снизился на 24,3%). Доля Польши в общем объеме импорта Республики Беларусь составила в 1994г. 7,85% (для сравнения доля Германии — 30,41%, Венгрии — 4,39%, Бразилии — 4,24%, Китая — 3,99%, Нидерландов — 2,46%).

Александр ДОВГАЛО,
начальник отдела Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей

Польские фирмы предлагают

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
П-1	Фирма торгует газовыми котлами центрального отопления и оказывает услуги в области гарантийного и послегарантийного ремонта.	Продажа газовых котлов для ценрального отопления типа STER-GAZ и ZGODA-GAZ номинальной мощностью от 12 кВт до 180 кВт.
	Год создания: 1991. Форма собственности: полное товарищество. Число работников: 3	
П-2	Производственно-услуговое предприятие. Занимается оптовой внешней и внутренней торговлей.	Продажа потребительского мака, муки производственного назначения, в т.ч. для производства макаронных изделий, семечек подсолнечника, сои, кондитерско-пекарных добавок, натуральных кишек (свиных, бараньих и т.п.), импортируемых из Германии.
	Год создания: 1991. Форма собственности: ООО. Число работников: 6	
П-3	Производство мебели для ванных комнат по итальянским образцам. Широкий ассортимент шкафчиков, в.т.ч. подвесных, шкафчиков под умывальники и их комплектов с умывальниками.	Сотрудничество в области продажи собственной продукции. Экспорт на немецкий, чешский, российский рынки.
	Год создания: 1995. Форма собственности: ООО с участием иностранного капитала. Число работников: 4	
П-4	Производство и продажа вентиляционного отопительного и климатизионного оборудования. Фирма представляет в Польше интересы компаний Viessman, Vaillant, Sanio и др.	Поиск контактов с крупными западными фирмами.
	Год создания: 1992. Форма собственности: полное товарищество. Число работников: 10	
П-5	Малярные, строительные и отделочные работы. Обновление столярки (в том числе снятие краски), малярные услуги, установка оград и заборов. Индивидуальное предприятие без образования юридического лица.	Сотрудничество в сфере строительно-монтажных работ.
	Год создания: 1994. Число работников: 4-6	
П-6	Проектирование, продажа, монтаж и сервисное обслуживание отопительного оборудования и монтажной техники. Поставки котлов, обогревателей, термостатов, электрических отопительных систем.	Сотрудничество в области отопительных систем.
	Год создания: 1994. Форма собственности: полное товарищество. Число работников: 6	
П-7	Пошив белья, нанесение на ткань печатных термоаппликаций. Поставка женского, детского, мужского белья разных размеров и в широком ассортименте. Поставка спортивного белья — майки, спортивные костюмы, тренировочные брюки и др. Пошив легкого платья под заказ.	
	Год создания: 1990. Форма собственности: полное товарищество. Число работников: 75	
П-8	Оптовая и розничная торговля отопительными спиралями и фольгой, а также автоматическими устройствами к электрическим отопительным системам. Проектные работы и консультационные услуги в области напольного и потолочного отопления жилых помещений и общественных зданий (костелы, спортивные объекты, магазины, школы, офисы, банки и др.). Поставка систем напольного и потолочного электроотопления с помощью проводов-спиралей и фольги производства фирм ALCATEL, KABEL NORGE.	Сотрудничество с фирмами-поставщиками автоматических устройств, адаптированных или подходящих к предлагаемым фирмой системам.
	Год создания: 1991. Форма собственности: ООО. Число работников: 11	
П-9	Оказание услуг в области установки электрического оборудования в жилых зданиях и производственных помещениях.	Оказание услуг в проводке электричества в жилых помещениях и общественных зданиях (школы, банки, гостиницы, санатории, больницы, религиозные объекты). Прокладка кабельных линий, устройство трансформаторных станций, освещение улиц и площадей.
	Год создания: 1991. Форма собственности: ООО. Совместное предприятие. Число работников: 30	

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
1	Фирма занимается производством эмалированной посуды.	Ищет партнеров — производителей или экспортеров бакелитовых ручек для эмалированной посуды, стержневых рукояток для монтажа эмалированных кругов и инструмента для нанесения эмалевых покрытий.
2	Торговое предприятие. Занимается экспортом мясных консервов.	Экспорт в Беларусь говяжьей тушенки (810 г, $1,13, мясо молотое с содержанием жира), говядины под соусом (425 г, $0,65, мясо — 35%, жир — 65%), свиной тушенки (мясо молотое — 25%, жир — 75%, 810 г, $1,26) и мяса натурального — 405 г, $0,73.
3	Производитель медицинской техники (хирургический инструмент), одновременно ведет торговлю медицинскими товарами (экспорт-импорт).	Поиск партнеров, занимающихся аналогичной деятельностью в Беларуси.
4	Ковровая фабрика. Основана в 1881г.	Поиск партнеров, заинтересованных во внешнеторговом сотрудничестве, экспорт ковров и напольных покрытий, товаров для оборудования офисов и жилых помещений.
5	Торгово-услуговое предприятие.	Торговое сотрудничество с постоянными партнерами или дилерами в целях продажи в Беларуси мини-тракторов, сенокосилок, опрыскивателей, культиваторов и другой сельхозтехники.
6	Филиал французского предприятия, одновременно польское общество с ограниченной ответственностью. Ведет экспортно-импортные операции с различными группами польских и французских товаров.	Поиск партнеров в Беларуси с целью экспорта изделий из стекла и фарфора для домашнего обихода, средств гигиены, косметики, туалетной воды.
7	Завод механической обработки, производящий главным образом на экспорт зубчатые конусные колеса к сельскохозяйственным машинам.	Приглашает для работы на предприятии по найму 6 опытных токарей, умеющих обслуживать станки типа "CNC" (оплата от 450 до 800 новых польских злотых, в зависимости от квалификации и количества рабочих часов).
8	Пивзавод, акционерное общество (Западная Польша), производитель пива, минеральных вод, соков и других безалкогольных напитков.	Поиск партнеров для производственной кооперации, создание совместного предприятия.
9	Общество с ограниченной ответственностью, имеет техническое бюро в ФРГ (г. Висбаден).	Закупка оцинкованной жести.
10	Посредническая фирма.	Срочная закупка металлических отливок (до 5 т), оцинкованной стали (толщина 0,23 — 0,27 мм, ширина 1000 мм, длина 2000 мм, марки ASPER 08KP), 1000 тонн на условиях поставки L/C CFR Шанхай или ФОБ, стального листа (жесть) марки ASPER 3 SP/3 PS, толщиной 8 мм (10 тыс.тонн, CFR — китайский порт или ФОБ, платеж L/C), стали ASPER 3 SP/3 PS, размеры 60 х 60 х 9000 мм — 10 тыс.тонн на условиях CFR — датский порт или ФОБ, оплата L/C.
11	Торгово-услуговый кооператив, производитель плодоовощной продукции.	Экспорт в Беларусь яблок разных сортов, поиск торговых партнеров.
12	Представительство французско-канадской фирмы.	Размещение заказа для французско-канадской фирмы на производство и экспортные поставки крупногабаритных отливок из высоколегированной стали для цементной промышленности, техники, работающей в шахтах и карьерах (требуется сталь Hatfield, состав металла по нормам ACM, ASTM, AiSi, принятым в США); отливок меньших габаритов из углеродистой стали; поиск торговых партнеров в Беларуси.

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
13	Предприятие — производитель широкого ассортимента электротехнических изделий: ламп производственного назначения (сетевых и переносных с 5-м кабелем), ламп дневного света 60 и 100 Вт, в том числе переносных для напряжения 220 V, ламп 12 и 24 V, софитов круглых и овальных (100 и 600 Вт), электроудлинителей(1.5, 3, 5, 45 м), штепселей и розеток двухгнездных.	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
14	Предприятие плодоовощной промышленности. Производитель фруктовых вин, фруктово-алкогольных напитков (типа "Дринк"), фруктово-винных коктейлей в современной красочной упаковке.	Поиск постоянных торговых партнеров в Беларуси.
15	Крупная производственно-торговая фирма. Занимается экспортом свежего и замороженного говяжьего и свиного мяса, мясных субпродуктов польского производства.	Поиск постоянных торговых партнеров, представителей, дистрибьюторов и дилеров в Беларуси.
16	Завод горного оборудования и инструмента. Специализируется на выпуске изделий для нужд угольной и горной промышленности, а таоже для промышленного и дорожного строительства (высокопрочные круглозвенные цепи в соответствии со стандартами ISO и DIN, резцы, гидродинамические предохранительно-пусковые муфты, бурильные машины и установки, буровой инструмент, инструмент для механизации горных работ).	Поиск партнеров для продажи продукции и поставок инструмента большого ассортимента.
17	Оптовый склад импортных тканей приглашает вас, господа, к сотрудничеству. Предлагаем текстильные ткани для курток, плащей, блузок, юбок, платьев, костюмов, рабочей одежды (БОРКИ гладкокрашенные и узорчатые — 6—8 DM, ТВИЛЛ из лайкры — 10—12 DM, ТЕМПА — 6 DM, РОЛИНОСИК (свыше 60 цветов) — 8—10 DM, КУПРА — 8—9 DM, МИКРОФАЗА — 5—6 DM, ПИЧ СКИН — 6 DM, КУБА НИКИ (лайкра велюровая) — 16 DM, лайкра гетровая и бельевая хлопчатобумажная, АЛОВА и АЛОБА — 8—9 DM, ИСКУССТВЕННЫЕ МЕХА (норка, каракуль, лисица) — 15—20 DM, жоржет узорчатая и гладкокрашеная, БИСОУ-БИСОУ из лайкры — 13 DM, подкладочные материалы различных цветов, кружевные изделия из лайкры, хлопчатобумажные джинсовые ткани, азиатские ковры.	По вашему желанию в любой момент можем предоставить вам комплект образцов разнообразных тканей. Предоплата 100%, кредитов не предоставляем. Цены — очень конкурентные.
18	Фирма производит макароны, вермишель (разрез 1,5 мм, длина 60 мм), продает комплектные производственные линии, изготовленные ремесленным способом по венгерскому образцу. Готовы поставить все необходимое оборудование "под ключ" и открыть доступ к технологии производства и ноу-хау.	Заинтересованы в заключении договоров на поставку и сбыт макаронов в количестве около 10 тонн в месяц. Ждем торговых предложений в ближайшее время.
19	Издательская компания (СП с 49% американского капитала) специализируется в производстве этикеток, ярлыков и рекламных материалов на офсетной технике. Работает на рынке 20 лет. Потребители продукции — широко известные фирмы: COCA-COLA, PEPSI-COLA, BAHLSEN, NESTLE и другие.	Ищем контакты с производителями продуктов питания, безалкогольных, спиртных напитков, пива, в общем, со всеми, кому нужна отличная продукция. Приглашаем к сотрудничеству рекламные агентства.
а-1	Производственно-торговое предприятие, изготовитель и продавец предохранителей колес для автомобилей любых марок.	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-2	Предприятие по производству резиновых изделий, в том числе бензо-, маслостойких шлангов и резиновых приводов с текстильным усилением для мототехники.	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-3	Предприятие — производитель запасных частей для легковых автомобилей марок "Вартбург", "Шкода", автобусов "Икарус".	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-4	Завод механических изделий, занимается производством штефтовых и дырчатых распылителей дизельных двигателей.	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-5	Предприятие — лауреат польских автомобильных ярмарок. Занимается экспортом запасных частей для систем рулевого управления и передней подвески в легковых автомобилях и автомобилях для перевозки малых грузов польского и зарубежного производства.	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-6	Услуговое предприятие — производитель диагностических установок (газоанализаторов, дымокамер и др.), а также установок для мытья и чистки транспортных средств AREX, VALETMATIC и RATCHLIF.	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-7	Предприятие — производитель высококачественных колпаков для автомобилей различных марок (для колес типа R12,R13,R14).	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-8	Центральный склад запасных частей. Предлагает запчасти для автомобилей европейского и японского производства.	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-9	Предприятие — дистрибьютор электромеханики транспортных средств (в ассортименте свыше 4 тысяч изделий).	Поиск торговых партнеров в Беларуси.
а-10	Оптовый склад запасных частей для автомобилей западных марок (Восточная Польша).	Поиск торговых партнеров в Беларуси.

Фирмы Венгрии предлагают

Торговля

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
3	Фирма образована в 1991 году, учредителем является частная косметическая фирма, существующая с 1949 года. Ассортимент сегодняшнего дня получил развитие от желе для волос, после чего последовали жидкая пудра, крем-дезадор, крем для загара, лосьон для лица и средства по уходу за кожей. С 1990г. регулярно выпускается около 50 изделий: шампуни, бальзамы для волос, жидкие мыла, средства по уходу за телом, кремы для рук. Вначале основным направлением деятельности фирмы была нацеленность на оптового покупателя. С 1993 г. фирма свои изделия распространяет через агентов, большое будущее видит в дистрибьюции. Производство в последние годы увеличилось в два раза и составляет нынче около 200000 шт.изделий. ***Оборот $833 тыс.***	Поиск контактов с оптовыми торговыми фирмами, дистрибьюторами, торговыми представителями.
4	Частная торговая фирма, основана в 1991 году. Торгует химическими растворителями и полуфабрикатами, химикатами для резиновой, фармацевтической, текстильной промышленности, автопогрузчиками, грейдерами (Фукс-Баггер), ядохимикатами, продуктами питания и безалкогольными напитками, товарами бытовой химии и косметическими изделиями.	Поиск контактов с фирмами в отраслях химической, пищевой и текстильной промышленности.
7	Первое Венгерское энергетическое общество было создано осенью 1994 года частными фирмами, занимающимися импортом энергоносителей. Его главным профилем является импорт нефти и нефтепродуктов, а также его обеспечение терминалами и транспортирующими средствами, обслуживание сферы оптовой торговли и непосредственная продажа продукции через сеть собственных заправочных станций. Месячный оборот фирмы уже в начальный период деятельности составил около 6000000 долл.США. Основными видами нынешней деятельности является импорт энергоносителей, продукции пищевой промышленности, а также технологий для мини-пекарен и пивоварен.	Поиск контактов с фирмами данного профиля, с предприятиями, реализующими нефтепродукты, минеральное сырье, основное сырье для деревообрабатывающей и мебельной промышленности, с экспортерами спецпрофиля.
14	Основной деятельностью фирмы является оптовая торговля продовольственными товарами. Экспортно-импортные операции охватывают также следующие виды товаров: полезные ископаемые, например, перлит, цеолит и другие вспомогательные материалы для фильтрации (фильтровальный диатомит, фильтровальный перлит); исходные и вспомогательные материалы для огнеупорной, цементной, стекольной и керамической промышленности; основные материалы и изделия для строительной промышленности; основные и вспомогательные материалы для алюминиевой промышленности и ее продукты; легированный и нелегированный алюминий, доменный алюминий, вторичный алюминий для литейных заводов, раскислительный алюминий для сталелитейной промышленности, отливки из алюминия и черных металлов; промышленное сырье и химикалии; различные товары широкого потребления и предметы домашнего обихода.	Поиск контактов с оптовыми торговыми предприятиями и импортерами.
16	Фирма образована в 1994 году. Основные направления деятельности — экспорт сельхозпродукции, а также венгерских продуктов питания. Фирма предлагает их следующий перечень: консервированные изделия, в том числе в тюбиках, фруктовые напитки и соки, детское питание; пищевая пшеница, мука пищевая и хлебная, мучные и макаронные изделия; изделия кондитерской промышленности; консервированные грибы; красные и белые вина; изделия мясной промышленности; ликеры; яблоки; изделия бытовой химической промышленности, стиральный порошок. Фирма производит постоянные отгрузки указанной продукции в Россию, Эстонию, Латвию и Украину.	Поиск контактов с потребителями и оптовыми торговыми фирмами в целях реализации названных изделий.

Продукты питания

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
5	Предприятие консервной промышленности, основано в 1994 году. Располагает значительными холодильными емкостями, что позволяет в оптимальных условиях хранить до начала переработки поступающие продукты. В год фирма выпускает около 8000 т фруктово-овощных консервов. Цех по производству варенья вступает в строй в 1995 году, будет изготовлять примерно 1000 т продукции в год. Варенье будет расфасовываться в разнообразную тару в зависимости от желания заказчика. Фирма располагает самостоятельным правом на экспорт и импорт.	Поиск контактов с фирмами для реализации продукции.
8	В 1934 году завод зарегистрировал свой товарный знак "Золотой фазан". Нынче предприятие располагает мощностями для выпуска 60 тыс.тонн томатной пасты в год. Коммерческая политика предприятия наряду с полным удовлетворением в продукции потребностей внутреннего рынка состоит в сохранении позиций сбыта на традиционных внешних рынках. Во все более возрастающем объеме завод поставляет продукцию в страны СНГ. Опыт 665 работников, а также связи, установленные с поставщиками и коммерческими партнерами, гарантируют успех.	Поиск контактов с импортерами и оптовыми торговыми фирмами.
2	Производство и реализация вин и шампанского.	Поиск контактов с фирмами, торгующими продовольственными товарами, с импортерами.
25	Фирма занимается экспортом продовольствия, прохладительных напитков, концентратов, кукурузы, а также импортом сельхозпродукции.	Поиск контактов с импортерами продовольствия и сельскохозяйственной продукции.
31	Фирма производит и реализует консервированные и замороженные продукты питания.	Поиск контактов с фирмами соответствующего профиля.

Текстиль

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
9	Предприятие производит тяжелые промышленные ткани различного назначения для длительного использования (свыше 150г/кв.м) из разнообразного сырья: хлопка, льна, конопли, полиамида, полиэстера и т.д., а также брезентовые, воздушно-упругие, фильтерные, гигиеническо-медицинские ткани, ткани для приводных ремней, транспортеров, для атомобильных шин, для пошива спортивной, рабочей и защитной одежды.	Поиск контактов с фирмами для реализации своей продукции, а также с торговыми и производственными фирмами в целях импорта основного сырья
11	Производство специального текстиля и тканей.	Поиск контактов с фирмами в целях реализации своей продукции.

Химическая промышленность

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
13	Предприятие образовано в 1992 году в результате реорганизации венгерского внешнеторгового предприятия по экспорту-импорту нефти и полезных ископаемых. Ныне оно является второй по важности нефтяной компанией Венгрии. В рамках межгосударственного соглашения, заключенного с Россией, импортирует 2 млн.т нефти ежегодно. Осуществляется торговля первичными нефтепродуктами: бензинами, дизтопливом, керосином, мазутом. Объем импорта формируется в зависимости от отечественных потребностей и рыночных возможностей. В обороте предприятия значительную часть составляют вторичные специальные нефтепродукты ,такие как парафины, моторные масла и другие.	Поиск контактов с фирмами соответствующего профиля.
22	Основной деятельностью фирмы является экспорт-импорт изделий химической промышленности.	Поиск контактов с фирмами в целях импорта винил-хлорид-мономера, поливинилинового порошка, гранулата PE и PP.

Металлы, металлические изделия, машины

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
23	Фирма производит запчасти к сельскохозяйственной технике.	Поиск контактов с фирмами и предприятиями по производству и ремонту сельскохозяйственной техники для реализации следующей продукции: гидравлические автоподъемники, втулки, моторные запчасти холодной штамповки.
24	Фирма осуществляет ремонт автобусов, поставки новых запчастей, торговлю отремонтированными автобусами.	Поиск контактов с фирмами и предприятиями, с торговыми представителями соответствующего профиля, а также с представителями местных властей, ответственных за работу общественного транспорта на своих административных территориях, с предприятиями по эксплуатации и ремонту автобусов.

Другие виды деятельности и услуг

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
6	Фирма, основанная в 1968 году, занимается внешнеторговыми и оптовыми операциями в Венгрии. Главными сферами деятельности являются экспорт-импорт сельскохозяйственных продуктов, а также продажа машин, тракторов, запчастей, реализация товаров ширпотреба, строительных материалов, в том числе для интерьера, внешняя торговля со странами СНГ, организация встреч бизнесменов, выставок, исследование рынка, представительство фирм и др.	Поиск контактов с фирмами, заинтересованными в вышеуказанных видах деятельности.
19/9	Фирма осуществляет следующие виды деятельности: обслуживание заказчиков в аграрной, деревообрабатывающей, машиностроительной, химической отраслях промышленности, а также в электропромышленности, в частности, выполнение работ по проверке качества, надзору, контролю за техникой безопасности, предоставление консультативных услуг, выдача квалификационных свидетельств и др.	Поиск контактов с российскими и белорусскими фирмами и организациями, экспортирующими продукцию в Венгрию (особенно с теми, кто экспортирует зерновые, пищевые продукты, технические товары, машины и оборудование) и другие страны.
21	Основной деятельностью фирмы является организация мероприятий, предоставление гидов-переводчиков, сопровождающих, реклама и пресс-услуги, обучение и подготовка менеджеров протокола.	Поиск контактов с фирмами, нуждающимися в вышеперечисленном сервисе.
32	Производственным профилем фирмы, основанной в 1982 году, является выпуск серийных изделий, изделий, выполняемых по индивидуальным заказам, исполнение эскизов изделия и его изготовление в любом стиле, консультационный сервис в области осветительной техники.	Поиск контактов с административными органами городов и поселков, занимающимися реконструкцией их внешнего облика, с архитектурными и строительными организациями.

Фирмы Италии предлагают

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
1	Фирма осуществляет торговлю следующими видами товаров: продуктами питания, обувью, одеждой, офисной и домашней мебелью.	Заинтересованы в установлении торговых контактов с целью расширения рынков сбыта предлагаемой продукции.
2	Производитель и продавец электромузыкальных инструментов, профессиональных акустических систем и других музыкальных инструментов.	Заинтересованы в поиске партнеров по формированию сети продавцов своей продукции.
3	Компания специализируется на продаже полного комплекса оборудования для мини-пиццерий. Производит поставку и монтаж оборудования. ***Оборот: 2 млн. ЭКЮ. Количество служащих: 15. Год создания: 1984.***	Готовы развивать контакты со всеми заинтересованными компаниями.
4	Продавец оборудования для пищевой промышленности, линий по производству спагетти, макарон, пельменей и др. Имеет представительства в Германии и Чехии. ***Оборот: 500 тыс. ЭКЮ. Количество служащих: 8. Год создания: 1986.***	Ищет партнеров, заинтересованных в приобретении оборудования, а также компании, способные стать торговыми представителями.
5	Представитель 19 неапольских мебельных компаний.	Заинтересован в установлении взаимовыгодных контактов в области торговли мебелью.
6	Производитель и продавец обуви, имеет связи с ее многими итальянскими и зарубежными производителями. Обладает опытом торговли в Восточной Европе, имеет сеть магазинов в Польше, магазин в Москве. ***Оборот: 1,5 млн. ЭКЮ.***	Ищет партнеров для создания сети сбыта обуви в Беларуси. Заинтересован в контактах с дистрибьюторами.
7	Крупная компания — производитель офисной и кухонной мебели. ***Оборот: 6,75 млн. ЭКЮ. Количество служащих: 41. Год создания: 1966***	Заинтересованы в поиске компании, готовой стать нашим торговым представителем в Республике Беларусь.
8	Производитель чипсов предлагает к продаже свою продукцию.	Желает установить связи для расширения рынков сбыта.
9	Компания осуществляет перевозки всеми видами транспорта. Имеет представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде.	Ищет партнеров по организации совместной деятельности или созданию совместного предприятия. Заинтересована в поиске заказчиков.
10	Компания специализируется на производстве металлических решеток широкого применения. Обладает уникальной технологией и оборудованием. ***Оборот: 18,75 млн.ЭКЮ. Количество служащих: 143. Год создания: 1948***	Заинтересованы в поиске поставщиков сырья, желаем найти партнера для создания СП с последующими производством и реализацией продукции.

* * *

Код	Сведения о компании	Желаемое сотрудничество
11	Фармацевтическая компания в городе Лидс (Англия) специализируется в поставках фармацевтической продукции, медикаментов, фармацевтических химикатов и ветеринарной продукции. Экспортируем продукцию по всему миру. Сотрудник отдела экспорта имеет 25-летний опыт в данной сфере деятельности.	Ищем партнеров или покупателей, заинтересованных в развитии этого бизнеса. Выражаем готовность участвовать в тендерах на правительственном уровне. Одно из намерений компании — развитие отдела экспортных поставок для представления производителей разных товаров Великобритании на исключительной основе. Компания выражает готовность к сотрудничеству и рассмотрит все предложения.

Материал подготовлен АО "Белорусские экономические новости", Фондом поддержки предпринимателей и редакцией "Нацыянальнай эканамічнай газеты".
Тел.: 30-39-60, 30-39-65. Факс 27-89-60.

Размещение информации в таблице — тел./факс 61-64-22.
Цена за одну строку — 35 тыс. рублей.
Последний срок подачи информации в номер — понедельник 11-00.

Модель	RAM	HDD	FDD	Монитор	VRAM	Мышь	Примечание	Гарантия, мес.	Цена USD	Продавец	Телефон
КОМПЬЮТЕРЫ											
BelABM 486DX2-66	4	540	3.5"	SVGA.28	512	+	VLB,Intel, MPR II, NI, сертиф.	24	983	BelABM	34-79-72 34-81-05
BelABM 486DX2-66	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,VLB,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	1233		
BelABM 486DX2-66	8	1080	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,PCI,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	1373		
BelABM 486DX2-80	4	540	3.5"	SVGA.28	512	+	VLB,AMD,MPR II, NI, сертиф.	24	1022		
BelABM 486DX2-80	4	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,VLB,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1126		
BelABM 486DX2-80	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,VLB,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1282		
BelABM 486DX2-80	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,PCI,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1297		
BelABM 486DX2-80	8	1080	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,PCI,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1427		
BelABM 486DX4-100	4	540	3.5"	SVGA.28	512	+	VLB,AMD,MPR II, NI, сертиф.	24	1074		
BelABM 486DX4-100	4	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,VLB,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1178		
BelABM 486DX4-100	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,VLB,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1334		
BelABM 486DX4-100	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,PCI,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1349		
BelABM 486DX4-100	8	1080	3.5"	SVGA.28	1	+	K256,PCI,AMD,MPR II,NI,сертиф.	24	1479		
BelABM Pentium90	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K512,PCI,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	1687		
BelABM Pentium90	16	1080	3.5"	SVGA.28	1	+	K512,PCI,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	2129		
BelABM Pentium100	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K512,PCI,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	1755		
BelABM Pentium100	16	1080	3.5"	SVGA.28	1	+	K512,PCI,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	2194		
BelABM Pentium133	8	540	3.5"	SVGA.28	1	+	K512,PCI,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	2399		
BelABM Pentium133	16	1080	3.5"	SVGA.28	1	+	K512,PCI,Intel,MPR II,NI,сертиф.	24	2708		
MAS 486SX33	4	420	//	SVGA.28	512		K256, MPR II	24	1070	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
MAS 486DX2-66	4	420	//	SVGA.28	1	+	K256, MPR II, PCI/VLB/ISA	24	1160		
MAS 486DX2-80	4	420	//	SVGA.28	1	+	K256, MPR II, PCI/VLB/ISA	24	1160		
MAS 486DX4-100	4	420	//	SVGA.28	1	+	K256, MPR II, PCI/VLB/ISA	24	1201		
MAS Pentium60	8	635	//	SVGA.28	1	+	K256, MPR II, PCI/VLB/ISA	24	1630		
MAS Pentium75	8	540	//	SVGA.28	1	+	K256, MPR II, PCI/VLB/ISA	24	1890		
MAS Pentium90	8	540	//	SVGA.28	1	+	K512, MPR II, PCI/VLB/ISA	24	2080		
NTT 486SX40	2	270	3.5"	mVGA	256	+	K8int, UMC, ISA	12	613	Информатика	37-06-62 37-45-19
NTT 486SX40	4	635	//	SVGA.28	512	+	K8int, UMC, ISA, MPR II	12	974		
NTT 486DX2-80	4	270	3.5"	mVGA	512	+	K256, AMD, VLB, MPR II	24	781		
NTT 486DX2-80	4	635	3.5"	SVGA.28	1	+	K256, AMD, VLB, MPR II	24	1049		
NTT 486DX2-80	8	850	//	SVGA.28	1	+	K256, AMD, VLB, MPR II	24	1281		
NTT 486DX4-100	4	270	3.5"	mVGA	512	+	K256, AMD, VLB	24	841		
NTT 486DX4-100	4	635	3.5"	SVGA.28	1	+	K256, AMD, VLB, MPR II	24	1106		
NTT 486DX4-100	8	850	3.5"	SVGA.28	1	+	K256, AMD, PCI, MPR II	24	1299		
NTT 486DX4-100	16	850	//	SVGA.28	1	+	K256, AMD, PCI, MPR II	24	1687		
NTT 486DX4-120	4	635	3.5"	SVGA.28	1	+	K256, AMD, PCI, MPR II	24	1172		
NTT 486DX4-120	8	635	3.5"	SVGA.28	1	+	K256, AMD, PCI, MPR II	24	1347		
NTT 486DX4-120	16	1280	//	SVGA.28	2	+	K256,AMD,PCI,m-r15"NI,MPR II	24	2017		
NTT Pentium100	8	635	3.5"	SVGA.28	1	+	K256, Intel, PCI, MPR II	30	1549		
NTT Pentium100	16	850	3.5"	SVGA.28	1	+	K256, Intel, PCI, MPR II	30	1891		
NTT Pentium100	16	1280	3.5"	SVGA.28	2	+	K256,Intel,PCI,m-r15"NI,MPR II	30	2184		
РАБОЧИЕ СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ											
ALR Evol.Dual6 P6-150	16	2G	3.5"	SVGA15"	1	+	K256,PCI/ISA,бел.серт.	60	от 5000	Компоненты и системы	29-21-03
ALR Rev.MP P-133	40	6.2G	3.5"	SVGA15"	1	+	K512,PCI/EISA,бел.серт.	60	от 5000		
ALR R.Q-SMP 4xP-133	128	26G	3.5"	SVGA17"	1	+	K4x1Mb,PCI/EISA,RAID,бел.серт.	60	от 10000		
Compaq 486SX2-66	4	270	3.5"	integ.14"	512		Presario 522CDS,4-скор.CD-ROM	36	1200	BelABM	34-79-72 34-81-05
Compaq 486DX2-66	8	420	3.5"	integ.14"	512		Presario 524CDS,4-скор.CD-ROM	36	1952		
Compaq 486DX2-66	8	420	3.5"	integ.14"	512		Presario 528CDTV,тел.тюнер,CD-ROM	36	2284		
Compaq P-75	8	630	3.5"	на выбор	1		ProLinea 575e,ISA/PCI,DeskTop,E-IDE	36	1840		
Compaq 486DX2-66	8	.	3.5"	на выбор	1		ProLinea 466M1,Slimline,ISA/PCI	36	1350		
Compaq 486DX2-66	8	630	3.5"	на выбор	1		ProLinea466M630,Slimline,ISA/PCI	36	1543		
Compaq P-100	16	1080	3.5"	на выбор	1		DeskPro Std,ISA/PCI,int.Ethernet	36	3732		
Compaq P-120	16	1080	3.5"				ProSignia500,K256,Triflex/PCI,f.SCSI-2	36	5575		
Compaq P-100	16	2100	3.5"				ProLiant1500 M2100,Triflex/PCI,SCSI-2	36	9042		
NOTEBOOK											
Compaq 486DX4-75	8	420	3.5"	10.4"Color			Contura 420C, CSTN	36	3473	BelABM	34-79-72 34-81-05
Compaq 486DX4-100	8	720	3.5"	10.4"Color			Contura 430CX, TFT	36	5024		
Compaq P-120	8	1200	3.5"	10.4"Color			LTE 5200, CSTN	36	8324		

Модель	Примечание	Цена $ USA	Продавец	Телефон
ИЗДАТЕЛЬСКИЕ СИСТЕМЫ				
Настольные издательские системы "под ключ"			БОФФ	39-59-24
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ				
MS OFFICE4.3 PROF	рус., Excel5, Word6.0, Access2.0-рус., Power Point4.0	245/345	МиСофт	49-34-21 49-83-39
Windows for Workgroups3.11 — русская сетевая версия Windows		37/105		
FoxPro2.6 PRO for Win	русская версия, склад	198/392		
Новые поступления с программами и играми (+ прокат)		от 4.5	ВиО	30-32-47
БАЗЫ ДАННЫХ, СПРАВОЧНИКИ				
БД по законодательству РБ, более 4000 документов, актуал. ежедн.			Актив	20-35-81
ЮСИАС 3.0	законодат.РБ с еженедельной актуализацией	195	РЕГИСТР	49-41-28
Предприятия, колхозы, оптовые базы Минска, Москвы, РБ, СНГ, Европы, "Товар.номенкл.ВЭД"			ЧП Комлев	43-42-77
МОНИТОРЫ				
SAMPO KDM-2055	20",.31,1024x768,50-90Hz,110MHz,MPR II,1г.г.	1150	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
Smile CA2011 20"	1280x1024,64kHz/100Hz,NI,.31,MPR II,1г.г.	1390		
Smile CA1706 17"	1600x1280,80kHz/100Hz,NI,.26,Green,LCD,MPR II,1г.г.	940		
Smile CA1718 17"	1280x1024,65kHz/100Hz,NI,.26,Green,LCD,MPR II,1г.г.	870		
Smile CA1506 15"	1280x1024,50kHz/100Hz,NI,.28,Green,LCD,MPR II,1г.г.	450		
Smile CA1516 15"	1280x1024,50kHz/100Hz,NI,.28,MPR II,1г.г.	520		
Smile CA1414 14"	1024x768,50/90Hz,NI,.28,MPR II,1г.г.	290		
ПРИНТЕРЫ				
Матричные				
Fujitsu DL700	A4,24pin,360pin,180cps,рус.,склад,2г.г.	245	BelABM	34-79-72 34-81-05
Epson LX-1050+	A3, 9pin, 340dpi, склад, 1г.г.	от 315		
Epson LX-300	A4, 240cps, рус., 1г.г.	195	Котбис	36-03-12 36-29-25
Epson LQ-100	A4, 24pin, 240cps, 1г.г.	220		
SEIKOSHA 2415	A3, 9pin, 300cps, рус., 17.5Kb, 1г.г.	380	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
SEIKOSHA MP-5460	A3, 9pin, 300cps, рус., 4 вида закладки, 8Kb, 1г.г.	395		
SEIKOSHA 1900	A4, 9pin, 192cps, рус., 1Kb, 1г.г.	210		
Epson FX-870	A4, 9pin, 380cps, 1г.г.	510	Информатика	37-06-62 37-45-19
Epson LX-1050+	A3, 9pin, 240cps, 1г.г.	340		
Струйные				
Epson Stylus820+	A4, 360x360dpi, 300cps, 1г.г.	350	Информатика	37-06-62
SEIKOSHA SJ330	A4, 300dpi, 3ppm, черно-белый, 24Kb, 1г.г.	390	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
SEIKOSHA SJ360 Color	A4, 300dpi, 3ppm, цветной, 128Kb, 1г.г.	510		
Лазерные				
OKI 600ex	A4, 300dpi, 6ppm, 1Mb, 1г.г.	775	MAC Элект.	35-12-01
Star WINTYPE 4000	A4, 600dpi, 4ppm, кабель, 1г.г.	690	Компоненты и с.	29-21-03
XEROX 4505	A4, 5ppm, 600dpi, 2Mb, 1г.г.		БИ-ПРОЕКТ 32-50-68 32-53-76	
XEROX 4510	A4, 10ppm, 600dpi, 2Mb, 1г.г.			
XEROX 4520	A4, 20ppm, 800dpi, 4Mb, 1г.г.			
XEROX 4900	A4,12ppm,1200x300dpi,12Mb,цветной,1г.г.			
Банковские				
SEIKOSHA BP-5780	A3, 18pin, 780cps, рус., 60Kb,1г.г.	1950	MAC Элек.	35-12-01
Star SP342 чековый	9pin,128cps,80 мм,40 зн./стр.,бел.сертиф.,1г.г.	620	Компоненты и с.	29-21-03
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРИНТЕРОВ				
Картриджи	для всех типов матричных принтеров, "Promotex" США	от 3.1	СП Ласер	26-74-56 23-68-11
Красящие ленты	25.4, 12.7, 10, 8, 6.35 мм HD, четырехцветная, "Promotex" США	от 0.9		
Чернила	для струйных принтеров HP, заправка в картридж	7		
Картриджи LAMBDA	для матр.принтеров Epson, OKI, Star	от 3.1	МЕДХОР	20-19-32 20-23-56
Картридж	для струйных HP DJ, Canon, Epson Stylus	от 28		
Картридж	для лазерных принтеров HP LJ	от 110		
Тонеры, картриджи	HP LJ II/III, IIP/IIIP, 4L/4P, 4/4M, заправка, восстановление		ЭЛПАЙ НПП Химремонт	33-02-18
Картриджи	для матр.принтеров Epson,Olivetti,Canon,OKI и др.			
	HP DJ 3**,5**,5**c,850c,1200c,1600c			
	Canon BC-01,BC-02,BC-20,BC-21,заправка			
Чернила	Fullmark для заправки HP DJ,Canon,Epson			
Заправка картриджей для струйных принтеров HP DJ, Canon, Epson				
СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ				
Локальные вычислительные сети "под ключ"			BelABM	34-79-72

Модель	Примечание	Цена	Продавец	Телефон
СКАНЕРЫ				
TwainScan Color400	400dpi,16M color,256gray,ручной,Twain,1г.г.	270	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
TwainScan Gray800	800dpi, 256gray, ручной, Twain, 1г.г.	130		
TwainScan Color800	800dpi,16M color,256gray,ручной,Twain,1г.г.	335		
PrinScan 105	400dpi,256gray,ручной для Notebook/LPT,Twain,1г.г.	240	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
Plug-N-Scan 256	400dpi,256gray,ручной для Notebook PCMCI,Twain,1г.г.	310		
Plug-N-Scan Color	800dpi,16M color,ручной для Notebook PCMCI,Twain,1г.г.	395		
PrinScan Color	400dpi,16M color,ручной для Notebook/LPT,Twain,1г.г.	330		
Scan FX(сканер,факс,копир.)	600dpi, 16M color, 256 gray, листовой, 1г.г.	550		
Page Peader (portable)	400—800dpi, 256 gray, листовой, 1г.г.	320		
ScanPlus Color	600/1200dpi,16M color,листовой,Twain,1г.г.	510		
Paragon Sheetfed 630	300/600dpi,256gray,листовой,Twain,1г.г.	300		
Paragon 600	600/1200dpi,16M color,256gray,планшетный,Twain,1г.г.	815		
Paragon Juliet (офисный)	встроен.факс.,копир.,600/1200dpi,16M Color,планшет.,Twain,1г.г.	1080		
Paragon 800 (SP)	800/1200dpi,30-bit,156gray,планшетный,Twain,1г.г.	995		
Paragon 1200	1200/2400dpi,16M color,256gray,планшетный,Twain,1г.г.	1120		
Paragon 1200 Combo	1200/2400dpi,16M color,156gray,планшетный,Twain,1г.г.	1395		
ДИСКЕТЫ				
BASF EXTRA, 3M	3.5" и 5.25" в ассортименте	от 0.39	дистр.BASF,3M	26-96-61
POLAROID	5.25", 2HD, FROM DOS PQ, пр-во Polaroid, 10 шт., гарантия	7	Polaroid RB	64-55-84 (0172)100-107
POLAROID	3.5", 2HD FROM DOS PQ, пр-во Polaroid, 10 шт., гарантия	8.7		
VERBATIM DataLifePlus, SONY, BASF, 5.25"/3.5", 2HD, 10 шт.		7.4/10.4	Минтехпром	20-82-01
3M "Вездеход"	3.5", 1.44Mb, 2HD, США, гарантия	0.84/0.79	Элемед	20-69-64
СТРИМЕРЫ				
Conner 850	850Mb, внутренний, IDE, 1г.г.	330	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
Conner TSM420R	420Mb,внутренний/внешний,IDE,W/Date cartr.,1г.г.	190/385		
ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ, ФИЛЬТРЫ				
EXIDE ONE UPS	250VA, off-line, США, 1г.г.	150	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
	400VA, off-line, LAN, США, 1г.г.	225		
	600VA, off-line, LAN, США, 1г.г.	365		
	900VA, off-line, LAN, США, 1г.г.	599		
	1200VA, off-line, LAN, США, 1г.г.	790		
EXIDE Prestige600 STD	600VA, on-line, LAN, США, 1г.г.	799		
EXIDE Prestige800 EXT	800VA, on-line, LAN, модульный, США, 1г.г.	860		
EXIDE Prestige1000 EXT/STD	1000VA, on-line, LAN, модульный, США, 1г.г.	999/930		
EXIDE Prestige1250 EXT	1250VA, on-line, LAN, модульный, США, 1г.г.	1250		
EXIDE Prestige1500 EXT	1500VA, on-line, LAN, модульный, США, 1г.г.	1450		
EXIDE Prestige3000 EXT	3000VA, on-line, LAN, модульный, США, 1г.г.	2980		
EXIDE Prestige6000 EXT	6000VA, on-line, LAN, модульный, США, 1г.г.	5500		
Halt/Full Battery 800-1500VA	batt for Prestige 800—1500	380/510		
Battery 3000VA/6000VA	batt for Prestige 3000/6000 EXT	650/690		
EXIDE Plus 6000-80000	6000—80000VA,3 фазы,on-line,LAN,модульный,США,1г.г.	4125—60076		
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ				
Принтерные переключатели	2x1, 2x2, 4x1, ручные и автоматич.	15—132	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
Кабель	Centronics, 2/5/7/10 м	3—10		
	RS-RS, 2/3/5/7 м	4—10		
АКСЕССУАРЫ				
Защитный экран POLAROID	CP-Universal II,13—15",антиблик,полный комплекс защиты	70	Polaroid RB	64-55-84 (0172) 100-107
	CP-Universal Workstation,19—21",антиблик,полн.защ.	200		
МУЛЬТИМЕДИА				
CD-ROM drive Chinon	ATAPI-IDE, Quad speed, 620Kb/s, 1г.г.	210	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
Speakers	2x60 Watt, Active, 20Hz-20кHz, 1г.г.	70		
Sound Blaster Pro 16bit Stereo + speakers + CD-ROM 2speed LION IDE + 1 game CD		149	Информатика	37-06-62
Video Blaster Pro Movie Studio, плата ввода видеоизображения в компьютер		240	Detrimex	32-60-47
Звуковая карта Gravis UltraSound Max, 16bit, 48kHz, 512Kb, интерф.CD-ROM		220		
Настольная студия видеомонтажа				
Video Machine FAST Electronic	2 видеоканала NTSC/PAL/SECAM — NTSC/PAL,DVE более 400 эффектов,управл.3-мя видеомагнит.(VHS,S-VHS,Betacam SP,MII)	от 3800		
Movie Machine Pro FAST Electronic, VHS, аппаратная M-JPEG компрессия 19:1 PAL/NTSC		от 990		
МОДЕМЫ И ФАКСМОДЕМЫ				
MultiTech MT 1932/2834ZDX	19200/28800 bps, внешний, V32ter., 1г.г.	247/450	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
1414 BOCA	14400,внутр./внеш.,V32bis,MNP2-5,V42bis,fax14400,1г.г.	150		
US Robotics	14400, int, V32bis, V42bis	125	Информатика	37-06-62 37-45-19
US Robotics	14400, ext, V32bis, V42bis	160		
КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ, РАСХОДНЫЕ				
Картридж	Canon E-16 тыс.BRB	1275	Электрон	26-45-55
Тонер, девелопер, барабаны к копирам RICOH, Canon			БИС	26-38-58
Тонер, девелопер	пр-во Япония, для MITA, заправка, доставка тыс.BRB	от 230	Дисанс	63-11-26
Тонеры, картриджи, барабаны и др. для RICOH,MITA,SHARP,XEROX,Canon,заправка			ЭЛПАЙ НПП Химремонт	33-02-18
A30, E30, E16	для Canon FC/PC 1,2,210,230,310,330,заправка, восстановление	от 60		
XEROX	тонер, картриджи, барабаны, девелоперы		БИ-Проект	32-50-68
Копировальные аппараты	RICOH, Canon		БИС	26-38-58
Полноцветные копировальные аппараты RICOH, Canon				
Canon FC-330	A4, 6ppm, 1г.г.	850	MAC Электроник	35-12-01 35-12-00
Canon FC-230	A4, 6ppm, 1г.г.	785		
Canon FC-230	A4, автоподача, картридж, E-16, модель 95г. тыс.BRB	7900	Электрон	26-45-55
Canon PC-230	A4, 4ppm, картридж E16, автоподача, 1г.г.		ЭЛПАЙ НПП Химремонт	33-02-18
Canon PC-320	A4, автоподача, 1г.г. тыс.BRB	7985	ВКЛ	39-52-89
Canon PC-300/320	инстр.рус.яз., доставка по Минску, 1г.г.	600/700	КМТ-сервис	21-62-07
Canon FC-230, FC-310, NP-1550, NP-6012 и др. модели, расходные материалы	современные офисные и профессиональные модели европейского производства разных форматов и возможностей (автоэкспозиция, масштабирование, дуплекс и др.), 1 год гарантии. Фирменные расходные материалы и запчасти (тонеры, картриджи, в т.ч.цветные, Drum Unit и т.д.) со склада в Минске и под заказ. Оптовые скидки		*ИГЕЛЛА* г.Минск, ул.К.Маркса, д.40, комн.59, т.22-38-05, 27-85-36	
Sharp, Canon	картридж, 1г.г.	от 540		62-55-35
XEROX 5220	A4, 5ppm, 1г.г.		БИ-ПРОЕКТ 32-50-68 32-53-76	
XEROX 5009	A4/B4, 8ppm, масшт., 1г.г.			
XEROX 5310	B4, 10ppm, масшт., 1г.г.			
XEROX 5614	B4, 14ppm, масшт., автоподатчик, 1г.г.			
XEROX 5316	A3, 13ppm, масшт., 1г.г.			
XEROX 5328	A3, 28ppm, автоподача, сортер, 1г.г.			
XEROX 5334	A3,32ppm,автоподача,сортер,двустор.копир.,1г.г.			
РИЗОГРАФЫ				
RICOH Priport	1г.г.		БИС	26-38-58
RISO	A4, A3, доп. оборудование, расх. материалы, 1г.г.		RISOLA	34-52-48
ФОТОАППАРАТУРА				
FUJIFILM	КОМПАКТНЫЕ ФОТОЛАБОРАТОРИИ, производства Японии, возможен лизинг		БЕЛЭКСФИЛЬМ	20-14-94 20-01-09
AGFA	фотолаборатории AGFA (возможен лизинг)		NORVO	36-85-27
AGFA	фотоматериалы AGFA			
Lotmar	фотоальбомы, фоторамки			
UNOMAT	фото-, видеоосветительное оборудование			
ТЕЛЕФОНЫ				
TA-202, SIMENS			V&K	78-24-10
Panasonic KX-T2365S	ЖКИ, гр.связь, автодозвон, память 28 ном., 1г.г. тыс.BRB	800	Алина Инт.	76-87-55 37-26-21
Panasonic	радиотел.,5 моделей,память,дв.набор,а/ответчик,1г.г.	от 85		
NOKIA, BENEFON, MAXON	радиотел., сотовой мобильной связи	от 999	ВКЛ	39-52-89
Panasonic KX-T2365		64	Белинтер-стандарт	36-93-54
Panasonic KX-T3721B	радиотел.	120		
Panasonic KX-T3861B	радиотел.	160		
Panasonic	10 моделей		Электрон	26-45-55
МИНИ-АТС				
GoldStar, Nitsuko, Panasonic		от 460	Белинтер-стандарт	36-93-54
GoldStar GHX-104	1 гор./4 внутр., сертификат, гарантия	268		
GoldStar GHX-512	3—5 гор./8—12 внутр., сертификат, гарантия	от 678		
GoldStar GHX-820	4—9 гор./4—20 внутр., сертификат, гарантия	768		
GoldStar GHX-1232	6—12 гор./8—32 внутр., сертификат, гарантия	от 1198		
GoldStar GHX/E	систем.тел.аппараты,консоли,домофон,для офисн.АТС	от 155		
SIEMENS	в ассортименте, от 1/2 до 16/80, сертификат, 1г.г.		СЭНТЭКС	75-63-34
ТЕЛЕФАКСЫ				
Panasonic KX-F550	инстр.рус.яз., сертификат РБ,1г.г. тыс.BRB	4645	Белтрансфер	29-54-12 (0222) 22-23-41
Panasonic KX-F750	инстр.рус.яз.,а.о.,ЖКИ, сертификат РБ, 1г.г. тыс.BRB	5460		
Panasonic KX-F850	а.о.,ЖКИ, 22 стр.памяти, сертификат РБ, 1г.г. тыс.BRB	6795		
Panasonic KX-F130BX	а.о.,спикерф.,пам.12+20,ЖКИ, 16 полутонов, 1г.г. тыс.BRB	4990	Электрон	26-45-55 26-46-07
Panasonic KX-F550	спикер ф.,пам.12+28,ЖКИ,автообрезка,220В,1г.г. тыс.BRB	4646		
Panasonic KX-F750	а.о.,спикерф.,пам.12+28ном.,ЖКИ, 64 полут.,220В,1г.г. тыс.BRB	5500		
Panasonic KX-F 130BX	ЖКИ,автоответчик,Japan,инстр.рус.яз.,1г.г. тыс.BRB	4950	Алина Инт.	76-87-55

Примечание к таблицам:
код города минских номеров не указан. (Код Минска — 8-0172);

Panasonic KX-F130BX	инстр. рус.яз.,система скидок,сертификат РБ,1г.г. тыс.BRB	4995	ВКЛ	39-52-89
Panasonic KX-F750	инстр. рус.яз.,система скидок,сертификат РБ,1г.г. тыс.BRB	5485		
Samsung SF505	1г.г.,система скидок			
Samsung SF30	1г.г.,система скидок			
Samsung SF505	ЖКИ,гр.связь,пам.,автодозвон,инстр.рус.яз.,1г.г.	280	Расеанд	25-85-11
Panasonic 130/550/700	инстр.рус.яз., доставка по Минску, 1г.г.	от 410	КМТ-сервис	21-62-07 26-37-97
Panafax UF-V60	инстр.рус.яз., доставка по Минску, 1г.г.	500		
XEROX 7245	1г.г.		БИ-ПРОЕКТ	32-50-68 32-53-76
XEROX 7238	18л/сек., 50 номеров, 1г.г.			
XEROX 7239	а.о.18л/сек., 50 номеров, 1г.г.			
XEROX 7041	1г.г.			
SF 505	18л/сек., 10 номеров, 1г.г.			
ПИШУЩИЕ МАШИНКИ				
Ромашка	рус./лат./бел., память 1 стр., 2г.г.	195	ЦТИ	39-43-07
Ромашка	А4, рус./лат./бел. тыс.BRB	2750	V&K	78-24-10 25-45-21
OPTIMA SP50	А4, рус., ФРГ	240		
Samsung SQ 1030	рус./лат., коррек., опт.скидки, 1г.г.	150	РАСЕАНД	25-85-11
SAMSUNG SQ-1050	рус./лат., коррек., расх.мат., 1г.г.	180	ЦТИ	39-43-07
Samsung SQ 1000		180	Белинтер-стандарт	36-93-54
Картридж	к п/м Samsung (многораз.)	7		
Картриджи многоразовые	для Ромашки/SAMSUNG	10/12	ЦТИ	39-43-07
МЕБЕЛЬ				
Мебель офисная	адрес: Выставочный комплекс Машерова,14		Евромебель	23-23-05
КАССОВЫЕ АППАРАТЫ				
БелОКА-500.0	8 отд., 2 ленты, г.18 мес.	620	ЦТИ	39-43-07
БелОКА-500.0	тыс.BRB	7000	V&K	78-24-10 25-45-21
МИКРО-101	тыс.BRB	6500		
МИКРО-101	2 ленты, 2 дисп., порт., 220/12 В	450	К.И.Э.	33-91-32
МИКРО-101	2 ленты, 2 дисп., порт., 220/12 В	450	организ.	49-12-68
МИКРО-101	портативный, 2 ленты, 220/12В	450	Импульс-А	60-57-16
МИКРО-101		460	Белинтерстандарт	36-93-54
МИКРО-101	портативный, 2 диспл., 2 запасные ленты, 1г.г.	450	организ.	61-99-49
МИКРО-101	1 отд., 2 ленты, портативный, 220/12 В, г.18 мес.	450	ЦТИ	39-43-07 39-52-19
ЭКР-2101	10 отд., 4 кассира, суперкомпакт., г.18 мес.	575		
CRF-1000	портативный, вкл.в Госреестр, 1г.г.	580	Саби-Пурта	31-09-84
МАШИНЫ СЧЕТА ДЕНЕГ				
МСК-3	1г.г. тыс.BRB	4360	Дисанс	63-11-26
МСК-3	предторг.обслуживание тыс.BRB	4370	V&K	78-24-10
УСДБ-01/МСК-3	многофункциональные, 1г.г.	240/350	ЦТИ	39-43-07
ФИРМА "НОВЫЙ ВЕК" ПРЕДЛАГАЕТ				
Электронные кассовые аппараты	МИКРО 101,2 ленты,аккум.,компакт.,гос.реестр тыс.BRB	5965	66-84-82 66-01-22 66-44-04 Минск, Чернышевского, 10А, офис 511	
	ЭКР2101,10отд.,3.5кг,аккум.,госреестр тыс.BRB	7018		
	CRF1000,2ленты,8отд.,9разр.,госреестр тыс.BRB	6640		
	ЭРА 101,2ленты,9отд.,9разр.,соотв.треб. Госреестра тыс.BRB	4840		
Этикет-пистолет	МХ-5500, однострочный тыс.BRB	544.5		
Упаковочный пистолет	UT-503, для заклеивания ящиков, коробок тыс.BRB	241.5		
Расходные материалы	для касс,этикет-пистолета,упаковочного пистолета,факса тыс.BRB	4.5—36		
Источники бесперебойного питания APC	Back-UPS 250-1250Вт, со склада, 2г.г.	175—832		
	Back-UPS Pro 280-650Вт, 2г.г.	220—440		
	Smart-UPS 250-2000Вт, 2г.г.	348—1784		
	Line-R, фильтр-стабилизатор,160В-287В, 600-1250VA, 2 г.г.	253—300		
	Matrix 3000Вт, 2г.г.	5220		
Фильтр сетевой	Pilot 350 — SurgeArrest, APC, США, 5 розеток, 2.2кВт	25—37		
Источники бесперебойного питания БАРС	АИП 250, пр-во РБ, 2г.г.	143		
	АИП 400-1200А,авт.регул.напряж.,пр-во РБ,2г.г.	184—380		
	АИП 400У-1250У,унифицированный,пр-во РБ,2г.г.	239—695		
	БИП 600-3000,on-line,модульный,пр-во РБ,2г.г.	724—3418		
	БИП У 600-15K,on-line,униф.,модульн.,пр-во РБ,2г.г.	877—13805		
ПО для БАРС	SW2.2/V6.1 for UNIX	60/153		
Лазерный принтеры OKI	OL600ex, 6ppm, 600dpi, 1Mb, PCL4.5 Emulation, 2г.г.	719		
	OL610ex, 6ppm, 600dpi, 2Mb, PCL5E Emulation, 2г.г.	890		
	OL810ex, 8ppm, 600dpi, 1Mb, PCL5E Emulation, 2г.г.	1498		
	OL850, 8ppm, 300dpi, 2Mb, PostScript& PCL4ZE, 2г.г.	2281		
	OL1200, 12ppm, 600dpi, 1Mb, PCL5E Emulation, 2г.г.	2281		
	OL400W, 4ppm, 300dpi, fast Windows printing, 2г.г.	610		
Электрогенераторы				
ТОРГОВОЕ, БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ				
Инкассаторские сумки, мешки, пломбиры, пломбы, шпагат			Конверсум	64-33-50
Весы торговые	ВЭ-15Т, электронные, 15 кг. тыс. BRB	4850	V&K	78-24-10 25-45-21
Весы торговые	ВТН-10, электронные, 10 кг тыс BRB	4450		
Кондиционеры	бытовые импортные	от 1500	Холодон	25-05-99
	промышленные импортные	от 3000		
Лари морозильные		от 670		
Промышленные морозильные камеры		от 3000		
Торгово-экспозиционное оборудование для магазинов, выставок, в ассортименте			Бонк	76-92-68
Сейфы, шкафы	в ассортименте, пр-во Германия, Словакия		РУССА	62-12-79
Холодильные машины	импортные, гарантия, монтаж	от 1900	Крио	35-65-33
Универсальная система стеклянных кубов "Командор"			КОМАНДОР тел./факс (0172) 65-61-68	
Торговые прилавки		от 60		
Витрины, стеллажи		от 50		
Пристенные горки		от 100		
Универсальная система стальных труб "Командор"				
Вешала для одежды		233		
Подвесной потолок для освещения		89/кв.м		
Примерочные кабины, трубчатый металл, каркас		от 200		
Оборудование для выставок, размещения рекламы		от 200		
КАЛЬКУЛЯТОРЫ				
CASIO DM-1600,1400,1200	16-,14-,12-разр.,дв.питание,бухгалтер.,1г.г.+ПОДАРОК! тыс.BRB	295,229,191	ССМ	499103
CITIZEN SDC-888	12-разр.,дв.питание,бухгалтерский,1г.г. тыс.BRB	206		
CITIZEN SDC-435	16-разр.,дв.питание,бухгалтерский,1г.г. НОВИНКА! тыс.BRB	312		
CITIZEN SDC-888	12-разр., дв.питание тыс.BRB	208	Белинтер-стандарт	36-52-34
CITIZEN SDC-411	14-разр., дв.питание тыс.BRB	259		
CITIZEN SDC-435	16-разр., дв.питание тыс.BRB	315		
CITIZEN	8—14-разр.,бухгалтерские, карманные		Айза	63-61-88

БУМАГА				
KYMCOPY LASER	А4, 500л, 80г/м2, белая, Финляндия		ИГЕЛЛА	22-38-05
Data Copy	А4,500 л.,80 г/м2,белая,KASKAD А4,500 л.,80 г/м2,цветная		ЭЛПАЙ НПП Химремонт	33-02-18
Термобумага	210мм х 30м, Англия			
Термобумага	216 мм х 30 м, "Labelon", США тыс.BRB	26	Белтрансфер 29-54-12 (0222) 22-23-41	
Термобумага	210 мм х 30 м, Германия, доставка	2.5	Айза	63-61-88
KYMCOPY	А4, 500л, 80 г/м2, Финляндия	5.6	МЕДХОР	20-19-32 20-23-56
KYMCOPY LUX	А4/А3, 500л, 80 г/м2, Финляндия	5.8/11.6		
KYMULTRA COPY	А4, 500л, 80 г/м2, Финляндия	6.0		
ЛБК-1-210/420х12"	2000л, перфорация, стопа			
DRESCHEP 240х12"/6"	2,3,4,5 слоев, самокопир.	от 55		
Лента бумажная компьютерная в стопе			Леко г. БРЕСТ г.Брест (0162) 41-64-07, 22-30-41 г.Гомель (0232) 49-76-04 г.Минск (0172) 30-78-15 г.Могилев (0222) 234438	
ЛБК-1-130 х 12"	2000 листов	12.5		
ЛБК-1-210 х 12"	2000 листов	14.5		
ЛБК-1-240 х 12"	2000 листов	16.5		
ЛБК-2-240 х 12"	2 слоя, самокоп., 900 комплектов	53.0		
ЛБК-4-240 х 12"	4 слоя, самокоп., 400 комплектов	47.5		
ЛБК-1-375 х 12"	2000 листов	28.5		
ЛБК-1-390 х 12"	2000 листов	29.3		
ЛБК-3-380 х 11"	3 слоя, с копир., 940 комплектов	47.5		
ЛБК-1-420 х 12"	200 листов	31.5		
ЛБК-2-420 х 12"	2 слоя, самокоп., 1000 комплектов	93.9		
ЛБК-2-420 х 12"	2 слоя, с копир., 860 комплектов	26.2		
ЛБК-4-240 х 12"	4 слоя, с копир., 450 комплектов	44.5		
ЛБК-4-420 х 12"	4 слоя, самокоп., 500 комплектов	93.5		
Лента бумажная компьютерная в рулонах				
Рулон 210	с/без перфорации, 120 м	2.63		
Рулон 420	с/без перфорации, 120 м	5.15		
Лента кассовая для калькуляторов				
ЛК-38-60-12 мм	1 слой	0.38		
ЛК-45-60-12 мм	1 слой	0.4		
ЛК-56-70-12 мм	1 слой	0.44		
ЛК-69-70-12 мм	1 слой	0.61		
ЛК-78-70-12 мм	1 слой	0.67		
Бумага писчая и для множительной техники				
Формат А4	65 г/м2, коробка 2000 листов	14.89		
Формат А3	70 г/м2, пачка 12 кг	12.36		
Бумага для телефаксов				
Термобумага	Германия, 210 мм х 30 м	3.9		
ВИДЕО-, АУДИОАППАРАТУРА				
Системы спутникового ТВ, установка, консульт., гарантия			НОВА	76-90-50
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА				
Весы бытовые	НПЦБ-3, настольные, циферблат. тыс.BRB	48	V&K	78-24-10
Кондиционеры	бытовые импортные	от 1500	Холодон	25-05-99
	промышленные импортные	от 3000		
Холодильники/морозильники бытовые (Германия)		от 560		
Холодильники "Атлант"				
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ				
Стекло	тониров. полиров. зеркальное 1.6х1.2м,толщ 4 мм		БелАДС	33-14-21
ООО СПАР ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ				
Сварочные полуавтоматы СПАР-20-70	U220В, I160А, диам.св.пр. 0.8-1мм, масса 50 кг, 1г.г.	450	ООО "Спар" г.Минск, ул.Золотая Горка, 15, тел./факс 39-70-94	
	U220В, I300А, диам.св.пр.0.8-1.2мм, масса 70 кг, 1г.г.	600		
	U380В, I315А, диам.св.пр. 0.8-1.2 мм, масса 70 кг, 1г.г.	870		
Пусковое устройство	U220В, I400А (на 24В), масса 50кг, 1г.г.	520		
Пуск.-заряд.устройство	U220В, I300А (на 12В), I150А (на 24В), масса 35 кг, 1г.г.	350		
Зарядные станции 4-постовые U220В	N=2.5кВА, Uканала 0-14В, Iканала 1-30А, масса 35кг, 1г.г.	от 700 до 1000		
	N=2.5 кВА, Uканала 14В, Iканала 10(30)А, масса 35кг, 1г.г.			
	N=5.0 кВА, Uканала 1-28В, Iканала 1-30А, масса 50 кг, 1г.г.			
	N=2.5кВА,Uканала0-14В,Iканала1-30А,авт.откл.,масса 35 кг, 1г.г.			
УСЛУГИ, РЕМОНТ, СЕРВИС				
Бланки, буклеты, визитки, этикетки и прочее			Альтиора	32-91-61
Оформление таможенных документов, растаможивание			МЕДХОР	20-19-32
Ремонт мониторов, принтеров, компьютеров, телефаксов			БЕЛХАНТ	26-95-08
Ремонт, ТО, заправка копиров. техники, принтеров, компьютеров			ЭЛПАЙ НПП Химремонт	33-02-18
Изготовление визиток, бланков, бэджей, наклеек, этикеток, ярлыков			БИС	26-25-60
Изготовление буклетов, проспектов, календарей, плакатов, рекламных листовок				
Проведение рекламных кампаний, размещ.рекл.				
Фирменные бланки, этикетки, буклеты, плакаты, ежедневники			БОФФ	39-59-24
Оригинал-макеты, почтовая реклама, печать на конвертах				
Типографские услуги				
ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРИИ				
АНЖЕЛИКА	печать платежных документов, 17 докум., Windows	25	GoldenSoft	64-99-74
Бухгалтерское обслуживание негосударственных предприятий		от 10	ЦЕНТРАЛЬ	20-66-13
Консигнация	Windows, все о консигнации	договор.	ЭЛТИС	77-06-59
ПО МП "БЭМБИ-3"	учет операций, баланс, налоги, зарплата, склад, осн.ср-ва	150э	ОРГ СЕРВИС	25-32-22 30-39-71
ПО "БЭСТ 2.хх" лок./сет.	профессиональный комплекс бухгалтерского и складского учета	500		
ПО "БЭСТ 3.хх" лок./сет.	расширенный комплекс бухгалтерского учета и опт.торговли	900		
Локальные сети и сетевые комплексы бухгалтерского учета "под ключ" (Novell, "БЭСТ")		договор.		
Вся бухгалтерия	комплексный бухучет, экономический анализ и многое другое	300	TiCOM	63-52-58
Зарплата	призер республ.конкурса, поставка "под ключ"		НИИЭВМ-сервис	36-12-05 36-00-45
Путевой лист	обработка пут.листов авто- и маш.-тракторного парка			
Основные	учет, движение, переоценка, запросная система			
Финансы без проблем 4000	универсальная система бухучета фирмы "Hackers Design", для Windows и DOS	80	ЦЕНТРАЛЬ	20-66-13 29-08-61
	сетевая версия	495		
1С:Бухгалтерия 5.0	синт. и аналит.учет, оборот. -сальд.вед-ть, баланс, плат.док.	40	МиСофт	49-34-21 49-83-39
1С:Бухгалтерия-ПРОФ 2.0	профессиональная, сетевая	125/250		
1С:Зарплата 3.0	компл.с-ма расчета зарплаты, консульт.,гарантия	90		
ПЛАТЕЖИ	печать плат. документов,база данных,установка у заказчика,Windows	20	организ.	27-63-66
Складской учет	с элементами бухгалтерии	договор.	CCS	47-91-60

ВНИМАНИЕ: КОНКУРС

Чей ресторан лучше?

Искать ответ на такой вопрос вернее всего в дни новогодне-рождественские — так решило Министерство торговли совместно с Комитетом цен Министерства экономики, редакцией "Белорусской торговой газеты" и Ассоциацией кулинаров Республики Беларусь, организуя с 1 по 15 января республиканский конкурс "Лучший ресторан года".

Более подробно об этом мероприятии в беседе с обозревателем НЭГ Олегом Черновым рассказывает начальник отдела организации общественного питания Министерства торговли Республики Беларусь Александр БАТУРО.

— Конкурс состоится впервые, но надеемся проводить его ежегодно, — говорит Александр Альфредович. — Проводится он в целях повышения профессионального уровня работников общественного питания, обеспечения высокого качества обслуживания посетителей.

Ведь ни для кого не секрет, что очень многие наши рестораны, кафе все еще работают по-старинке: в режиме так называемого "ненавязчивого" сервиса, а потому — убыточно. Но есть уже немало предприятий, кстати различных форм собственности, которые активно развиваются, имеют свое лицо, работают прибыльно. Их опыт заслуживает внимания и распространения. Это будет конкурс среди лучших ресторанов.

— **Значит предстоит отбор лучших. Как и кем он будет проведен? Каковы его условия?**

— Первоначальный отбор пройдет на уровне регионов. Скажем, желает участвовать в конкурсе брестский ресторан "Дели" — представляет данные о своей деятельности в местное управление торговли. Оно и рекомендует на конкурс. Конечно, отбор не пройдет предприятие убыточное, имеющее в послужном списке грубые нарушения, низкое качество обслуживания посетителей. Заявка на участие, содержащая "анкетные" данные, технико-экономическую характеристику, а также фотографии фасада и интерьера ресторана пересылаются в оргкомитет до 20 декабря.

— **Александр Альфредович, а теперь о самом конкурсе. Судьи — кто? Каков порядок его проведения? По каким параметрам осуществляется оценка представленных на конкурс ресторанов?**

— Судить будет весьма авторитетное международное жюри. Среди его членов — высокопрофессиональные работники общественного питания Беларуси, России, Испании. Участвует также президент Ассоциации общественного питания и гостиничного хозяйства северной части Италии г-н Маурицио Дзанини. В конкурсные дни члены жюри выедут на места, произведут оценку ресторанов по 10-балльной международной системе, отражающей важнейшие параметры состояния и назначения предприятия.

Оценивается уровень обслуживания, архитектурно-планировочное решение, выбор фирменных блюд сложного приготовления, наличие качественной столовой посуды и фирменного столового белья, фирменной одежды единого образца у обслуживающего персонала, творческая разработка меню и его художественное оформление, использование специальных технических средств для звукового и светового оформления интерьера, организованная культурная программа, квалификация обслуживающего персонала, в том числе мастеров-поваров и мастеров-кондитеров, санитарное состояние зала и производственных помещений.

Проставленные баллы передаются в компьютерную систему.

— **И в заключение, Александр Альфредович, какой стимул получает победитель?**

— По итогам конкурса ресторанам, получившим высокую оценку международного жюри, присваивается один диплом "Лучший ресторан года" и диплом "5 звезд", два диплома "4 звезды" и три диплома "3 звезды", а также ценные призы. Дипломанты заносятся в международные туристические и другие информационные справочники.

По итогам конкурса будут отобраны также 20 лучших ресторанов республики для включения их в издаваемый путеводитель "Лучшие рестораны Республики Беларусь".

ДОСЬЕ

Порядок ввоза импортных автомобилей в Польшу

Импорт автомобилей Польша осуществляет на основе соглашения с Европейским Союзом (подписано в феврале 1992 года). Суть этого соглашения сводится к торговле с учетом беспошлинных контингентов, разработанных совместно с ЕС. Союз определяет квоту польского экспорта легковушек. В основном это касается малолитражек "Чинквиченто" и "Фиат Уно", которые собирают в Польше благодаря солидным инвестициям фирмы "Фиат".

Контингенты на импорт автотехники в Польшу определяются не для какой-то конкретной марки автомобиля или фирмы, а исходят из градации по мощности, виду двигателя (бензиновый, дизельный), наличию катализатора и пр.

Фирма-дистрибьютор на территории Польши имеет право получить ввозной контингент не более чем на 400 автомобилей. Общее количество импортированных машин в рамках доведенных квот в 1995 году составило 35250 штук. А проданы они были еще в первом полугодии.

Механизм распределения контингентов разработан и введен распоряжением МВЭС страны. В частности, с 1992 по 1994 годы распределение осуществлялось среди большого количества дилеров. В 1994 году эта практика была изменена. МВЭС стало распределять квоты среди генеральных дилеров, как правило, представителей западных фирм-лидеров. По мнению специалистов, такая практика оправдала себя, поскольку теперь большое число импортеров не сможет заблокировать количество продаваемых автомобилей, упростила расчеты между партнерами.

Механизм импорта автомобилей предусматривает наличие сертификатов происхождения Евр.1 и Евр.2, согласно которым должно выдерживаться требование о том, что произведенный автомобиль не менее чем на 50% состоит из деталей и узлов, изготовленных в странах—членах ЕС. В связи с этим, кроме известных в Европе марок "Мерседес", "Фольксваген", "Рено", "Пежо", "Ауди", Польша импортирует в рамках беспошлинных контингентов также автомобили "Вольво", собранные в Голландии и Бельгии, "Тойота Карина" — в Великобритании, а также "Хонда", "Ниссан", "Судзуки", которые выпускают известные концерны в странах ЕС.

Согласно договору с ЕС объем беспошлинных контингентов на легковые автомобили увеличивается ежегодно примерно на 1750 единиц, на грузовые — примерно на 10%, и в 1995 году он составил 130 штук.

В других случаях импорт автомобилей может вестись с учетом оплаты ставки таможенной пошлины в размере 35%. Кроме того, при импорте любых автомобилей, как и других товаров, предусмотрен т.н. импортный налог в размере 5%.

Следует учесть, что Польша является производителем и экспортером довольно большого объема легковых автомобилей, поэтому предусматривает защиту собственных производителей путем введения высоких таможенных ставок.

В 1994 году Варшавский завод легковых автомобилей произвел и реализовал около 100 тыс. "полонезов". Большим спросом пользуется малолитражка "Фиат-126п" стоимостью около 3,5 тыс.долл. В прошлом году произведено более 60 тыс. малолитражек "Чинквиченто", более 6 тыс. штук "Фиат Уно". В Польше монтируют также автомобили "Пежо 405", "Опель Астра", "Таврия". За период с 1985 года число автомобилей в стране удвоилось, в настоящее время на 39 миллионов поляков приходится более 7 млн. легковушек.

Необходимо отметить, что кроме импорта автомобилей в рамках беспошлинного контингента, импорта с учетом полной таможенной ставки, (35%), Польша имеет обязательства по поэтапному уменьшению пошлин при торговле со странами ЕС, ЕАСТ (Европейская ассоциация свободной торговли), ЦЕАСТ (Центрально-европейская ассоциация свободной торговли). К настоящему времени таможенная пошлина на импорт автомобилей из стран ЕС и ЕАСТ составляет 28%, из ЦЕАСТ (Чехия, Словакия, Венгрия) — 26,3%. Планируется поэтапное снижение ставок таможенных пошлин с указанных величин в 1995 году до нуля в 2001 году.

Кроме таможенных пошлин при ввозе новой техники, существует регулирование импорта автомобилей бывших в употреблении. Здесь порядок таков:

При ввозе автомобилей со сроком эксплуатации до 4 лет минимальная пошлина составляет 1250 ЭКЮ для таможенной стоимости автомобиля меньше 3600 ЭКЮ. Для автомобилей дороже 3600 ЭКЮ ввозная пошлина составляет 35%.

При ввозе автомобилей со сроком эксплуатации 5—10 лет минимальная пошлина достигает 2500 ЭКЮ, если таможенная стоимость автомобиля меньше 7140 ЭКЮ, если больше — 35%.

Во всех случаях уплачивается импортный налог 5% (с 01.01.1996 г. — 3%).

При ввозе автомобилей таможенной стоимостью ниже 7000 ЭКЮ уплачивается НДС в размере 22% от таможенной стоимости, пошлины и импортного налога.

При ввозе автомобилей таможенной стоимостью выше 7000 ЭКЮ необходимо первоначально уплатить акцизный налог 15% таможенной стоимости, пошлину-35%, импортный налог-5%; далее оплачивается НДС — 22% от суммы таможенной стоимости, фактически оплаченной пошлины, импортного налога и акцизного налога.

Для подакцизных автомобилей с учетом всех других оплат суммарная ставка налога может составлять 97%.

Ввоз автомобилей в Польшу старше 10 лет воспрещается.

Валерий САДОХА,
первый секретарь Посольства Беларуси в Польше

О ГАРАНТИЙНОМ СРОКЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ СЛОЖНОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

Постановление
Кабинета Министров Республики Беларусь
N 617 от 8 ноября 1995 г.

Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Утвердить прилагаемое Положение о гарантийном сроке эксплуатации сложной техники и оборудования.

2. Министерствам и иным центральным органам управления, субъектам хозяйствования независимо от форм собственности обеспечить до 1 января 1996 г. приведение нормативно-технической документации на выпускаемую в республике продукцию в соответствие с Положением, утвержденным настоящим постановлением. Министерству образования и науки обеспечить контроль за соблюдением субъектами хозяйствования независимо от форм собственности действующих в республике стандартов с учетом требований указанного Положения.

3. Настоящее постановление вводится в действие с 1 января 1996г.

Заместитель премьер-министра
Республики Беларусь **С.ЛИНГ**

ПОЛОЖЕНИЕ о гарантийном сроке эксплуатации сложной техники и оборудования

Утверждено постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 8 ноября 1995 г. N 617

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение регулирует взаимоотношения юридических лиц, а также физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (далее — предприниматели), по гарантийным срокам эксплуатации сложной техники и оборудования, независимо от места их изготовления, включая комплектующие изделия и составные части.

1.2. Действие настоящего Положения распространяется на отношения по гарантийным срокам эксплуатации сложной техники и оборудования между юридическими лицами и предпринимателями, осуществляющими в установленном порядке свою деятельность на территории Республики Беларусь, — приобретателями, изготовителями, продавцами (поставщиками) этих сложной техники и оборудования.

1.3. Настоящее Положение не регулирует отношений по обслуживанию в гарантийный период эксплуатации сложной техники и оборудования, поставляемых для нужд Министерства обороны Республики Беларусь.

1.4. В настоящем Положении используются следующие термины:

"сложная техника и оборудование" — автомобили, тракторы, другая техника, изготовленная на их базе, комбайны, сельскохозяйственные, землеройные, мелиоративные и дорожно-строительные машины, а также их комплектующие изделия и составные части, животноводческое и иное оборудование (включая отремонтированные);

"приобретатель" — юридическое лицо, а также физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, приобретающее (арендующее) сложную технику и оборудование;

"изготовитель" — юридическое лицо, а также физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, производящее (ремонтирующее) сложную технику и оборудование для реализации;

"продавец(поставщик)" — юридическое лицо, а также физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, реализующие сложную технику и оборудование;

"нормативно-техническая документация" — стандарты, иные приравненные к ним документы, технические условия и другая документация, закрепляющая требования к качеству сложной техники и оборудования;

"гарантийный срок" — календарный срок (в месяцах) или наработка (в часах, километрах пробега и т.д.), в течение которых изготовитель, продавец (поставщик) гарантирует и обеспечивает выполнение предусмотренных нормативно-технической документацией требований к качеству сложной техники и оборудования;

"Государственный технический надзор" — городские и районные инспекции гостехнадзора, государственные инспекции по надзору за техническим состоянием машин и оборудования в областях, Главная государственная инспекция по надзору за техническим состоянием машин и оборудования (Главгостехнадзор) Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

2. Гарантийные обязательства

2.1. Гарантийный срок на сложную технику и оборудование (далее — продукция) определяется нормативно-технической документацией или договором, заключенным в письменной форме, а также может устанавливаться законодательством.

Гарантийный срок в договоре не может быть меньше, чем в нормативно-технической документации на данный вид продукции или установленный законодательством.

Изготовитель гарантирует качество в целом произведенной (отремонтированной) продукции, включая комплектующие изделия и составные части.

Гарантийный срок на комплектующие изделия и составные части устанавливается соответствующей нормативно-технической документацией и не может быть меньше гарантийного срока на основную продукцию.

2.2. Изготовитель, продавец (поставщик) гарантирует исправную работу реализованной продукции в течение гарантийного срока при соблюдении приобретателем правил ее эксплуатации, транспортировки и хранения, установленных нормативно-технической документацией.

Изготовитель, продавец (поставщик) передает приобретателю вместе с реализованной продукцией необходимую нормативно-техническую документацию и надлежащим образом оформленный гарантийный талон согласно приложению 1.

2.3. Гарантийный срок на продукцию исчисляется со дня ввода ее в эксплуатацию, но не позднее 6 месяцев со дня приобретения, а на сельскохозяйственные машины и оборудование сезонного использования — не позднее одного года со дня приобретения, если иное не предусмотрено нормативно-технической документацией или договором.

Дата ввода в эксплуатацию продукции указывается приобретателем в гарантийном талоне. При отсутствии такой отметки гарантийный срок исчисляется со дня приобретения продукции у изготовителя, продавца (поставщика) на основании соответствующих отметок в гарантийном талоне или платежных документов.

Гарантийный срок на продукцию, на которую он не определен нормативно-технической документацией, законодательством Республики Беларусь или договором, устанавливается 12 месяцев, начиная с момента перехода к приобретателю права собственности на нее.

В случае устранения дефектов в продукции, на которую установлен гарантийный срок, этот срок продлевается на время, в течение которого продукция не использовалась из-за обнаруженных дефектов. При замене продукции в целом гарантийный срок исчисляется заново со дня замены.

2.4. Все операции по приобретению продукции (от изготовителя до приобретателя) должны отражаться в гарантийном талоне или иной документации, подтверждающей качество продукции, если она изготовлена за пределами Республики Беларусь.

3. Порядок устранения недостатков в приобретенной продукции

3.1. При выходе из строя приобретенной продукции или обнаружении в ней дефектов приобретатель направляет письменное сообщение об этом изготовителю или извещает его другими доступными средствами. В сообщении указываются наименование продукции, дата ее изготовления и обнаруженные в ней дефекты. Если продукция приобретена у продавца (поставщика), то данное сообщение направляется продавцу (поставщику).

3.2. Изготовитель, продавец (поставщик) в трехдневный срок после получения сообщения извещает приобретателя телеграммой о дате получения этого сообщения, о своем намерении направить представителя для рассмотрения претензии и о дате его прибытия. Если изготовитель, продавец (поставщик) принял решение не посылать своего представителя для рассмотрения претензии, то он обязан дать в телеграмме разъяснения относительно своих действий, связанных с устранением дефектов.

Представитель изготовителя, продавца (поставщика) должен иметь соответствующий документ на право рассмотрения претензии приобретателя.

Изготовитель может уполномочить на участие в рассмотрении претензии приобретателя представителей других субъектов хозяйствования независимо от форм собственности, с которыми заключены у него договоры на обслуживание его продукции.

3.3. Представитель изготовителя, продавца (поставщика) и приобретатель (далее — комиссия) рассматривают причину выхода из строя продукции или выявленного в ней дефекта и при обоюдном согласии по результатам рассмотрения составляют акт-рекламацию согласно приложению 2.

3.4. В случае возникновения разногласий между приобретателем и представителем изготовителя, продавца (поставщика) любой из них приглашает в состав комиссии представителя Государственного технического надзора по месту нахождения приобретателя, который проводит техническую экспертизу на соответствие качества продукции требованиям нормативно-технической документации, а также соблюдение приобретателем, продавцом (поставщиком) правил эксплуатации, транспортировки, хранения продукции и устанавливает причину дефекта.

Если претензия приобретателя рассматривается с участием продавца (поставщика), но без участия изготовителя и при ее рассмотрении установлена вина изготовителя в отказе продукции или дефекте в ней, то в состав комиссии одновременно с представителем Государственного технического надзора приглашается представитель изготовителя (при условии месторасположения его на территории Республики Беларусь).

При составлении комиссией акта-рекламации, указанного в приложении 2 к настоящему Положению, пункты 2 и 3 в нем заполняются представителем Государственного технического надзора. При несогласии представителя изготовителя, продавца (поставщика) или приобретателя с выводами представителя Государственного технического надзора представитель изготовителя, продавца (поставщика), приобретатель обязан подписать акт-рекламацию с оговоркой о своем несогласии и приложить к акту записку с особым мнением.

Работа по проведению технической экспертизы оплачивается приобретателем. При установлении, что в выходе из строя продукции или в дефекте в ней виновен изготовитель или продавец (поставщик), то стоимость технической экспертизы возмещается приобретателю соответственно изготовителем или продавцом (поставщиком).

3.5. В случае неявки представителя изготовителя, продавца (поставщика) для рассмотрения претензии приобретателя в установленные извещением сроки или неполучения от них ответа на сообщение приобретателя об имеющихся в продукции дефектах, или при несогласии приобретателя с разъяснениями, данными изготовителем, продавцом (поставщиком), приобретатель приглашает для рассмотрения причины выхода из строя продукции или обнаруженных в ней дефектов представителя Государственного технического надзора, который совместно с приобретателем составляет акт-рекламацию.

В акте-рекламации обязательно указываются причины составления такого акта без участия представителя изготовителя, продавца (поставщика) и к акту прилагаются копии документов о вызове изготовителя, продавца (поставщика) и их ответы.

Акт-рекламация направляется изготовителю, продавцу (поставщику).

3.6. Акт-рекламация составляется в четырех экземплярах. Все записи в акте производятся чернилами или печатным способом отчетливо и аккуратно. Подчистки, помарки и исправления не допускаются. Акт-рекламация после его составления в суточный срок направляется заинтересованным сторонам (изготовителю, продавцу (поставщику), приобретателю), а также представителю Государственного технического надзора, участвовавшему в составлении акта, для контроля. Два экземпляра акта-рекламации остаются у приобретателя.

3.7. Изготовитель, продавец (поставщик) по акту-рекламации, составленному с участием представителя Государственного технического надзора, обязан устранить выявленные дефекты в установленный срок.

3.8. При установлении вины изготовителя, продавца (поставщика) в дефекте продукции комиссией принимается решение о месте восстановления (ремонта) продукции. Вместе с дефектной продукцией приобретатель передает изготовителю, продавцу (поставщику) гарантийный талон и акт-рекламацию.

3.9. Восстановление продукции, вышедшей из строя в гарантийный срок эксплуатации по вине изготовителя, продавца (поставщика), производится изготовителем, продавцом (поставщиком) за счет собственных сил и средств в 14-дневный срок со дня направления ему приобретателем сообщения в соответствии с пунктом 3.1 настоящего Положения.

Приобретатель может при получении письменного согласия изготовителя, продавца (поставщика) произвести восстановление продукции собственными силами за счет средств изготовителя, продавца (поставщика).

3.10. Восстановленная продукция должна соответствовать нормативно-технической документации или дополнительным условиям, определенным в договоре между изготовителем, продавцом (поставщиком) и приобретателем. Это соответствие подтверждается отметкой в гарантийном талоне, где также указывается время, на которое продлевается гарантийный срок.

Данную отметку производит представитель изготовителя, продавца (поставщика) в случае восстановления продукции на месте у приобретателя или у изготовителя, продавца (поставщика).

Изготовитель, продавец (поставщик) возвращает вместе с восстановленной продукцией гарантийный талон.

В случае восстановления продукции самим приобретателем отметку в гарантийном талоне производит орган Государственного технического надзора на основании документов, подтверждающих признание претензии изготовителем, продавцом (поставщиком), и отметки приобретателя о восстановлении в акте-рекламации.

3.11. Если комиссией или технической экспертизой установлено, что дефект в продукции произошел по вине приобретателя, он обязан возместить изготовителю, продавцу (поставщику) затраты, связанные с приездом представителя изготовителя, продавца (поставщика) по вызову (сообщению) приобретателя.

4. Имущественная ответственность

Изготовитель, продавец (поставщик) за реализацию некачественной продукции несет ответственность, предусмотренную законодательством Республики Беларусь и договором.

Независимо от применения санкций, предусмотренных законодательством Республики Беларусь и договором, виновной стороной возмещаются убытки.

x x x

В положении также имеются два приложения. Первое — представляет собой форму гарантийного талона, второе — форму акта-рекламации.

Стройиндустрия сегодня и завтра

Кризисная ситуация, в которой оказалась белорусская промышленность, во многом предопределена не только разрывом существовавших во времена СССР производственных и сбытовых связей, но и сложившейся в республике производственной специализацией, которая формировалась без учета ее материально-сырьевой базы и геополитического местоположения. Структура экономики республики развивалась с приоритетом на машиностроение, химию, электронику — отрасли, имеющие высокое удельное потребление энергоресурсов, металла, комплектующих и т.п. (в среднем до 70% материалов и комплектующих тогда поставлялись из-за пределов республики). Сегодня Беларусь, обладая довольно развитой промышленностью, стала ее своеобразным заложником. Ситуация просто вынуждает в качестве главнейшей задачи дня искать те направления развития народнохозяйственного комплекса, которые основываются на собственном минеральном сырье.

Геологические исследования, проведенные в 90-х годах, показывают, что недра Беларуси весьма богаты сырьем для производства стройматериалов. На юге расположены крупные месторождения строительного и облицовочного камня. Разведаны и разрабатываются сотни месторождений цементного сырья, извести, стекольных и строительных песков, тугоплавких и керамических глин, песчано-гравийного материала. Т.е. производство стройматериалов имеет все шансы стать одной из приоритетных отраслей в республике.

Цементные заводы расположены в Волковыске и Кричеве. В 90-м году республика потребила 5,3 млн.т. цемента, а в 1994г. — всего 2,8 млн.т. Причем собственные производственные мощности не удовлетворяют спроса. Например, в том же 1994г. 1,5 млн.т., или почти 55% от общего потребления, были импортированы из России и Украины. Ликвидировать нехватку цемента должен строящийся завод в Костюковичах, но финансирование этой бюджетной стройки не ведется уже с сентября. Начиная с этого же месяца белорусский цемент отпускается по более низким ценам, чем у родственных предприятий РФ и Украины. Для сведения можно отметить, что у нашего ближайшего соседа из дальнего зарубежья — Польши — цемент марки Р-35 в мешках стоит 37,5 USD/т.

Ведущие цементные заводы республики, кроме основной продукции, выпускают черепицу и шифер. Как показывают расчеты, потребности Беларуси составляют 35—40 млн.штук условных плиток черепицы в год. Сегодня их можно полностью удовлетворить за счет собственного производства. На Минском заводе "Керамин" выпускается порядка 11 млн.штук, на Полоцком — 5 млн., в 1996г. вступает в строй линия в пос.Чисть на 25 млн.штук в год. Примерно такая же ситуация и с шифером.

В республике имеется хорошо развитое производство стеновых материалов. Потенциальная мощность белорусских заводов составляет около 3,8 млрд.штук условного кирпича в год. Наиболее крупные заводы по производству силикатного кирпича расположены в Климовичах, Орше, Могилеве, Минске, а красного — в Новолукомле, Радошковичах, Оболи и др. Если еще в начале года эти предприятия частенько простаивали, даже останавливали печи, то сегодня заводы работают только по предоплате и машины сутками ждут своей очереди. К сожалению, в республике больше строить не стали. Только за счет снятия таможенных пошлин с Россией, где в настоящее время наблюдается интенсивное строительство, белорусские предприятия получили большие заказы. Причем следует отметить, что отпускная цена на белорусскую продукцию более чем в два раза ниже российской (соответственно 100 и 250 USD за тысячу штук условного кирпича), что даже с учетом транспортных затрат ставит нашу продукцию вне конкуренции (около 160 USD в Москве). Как сообщил нам начальник главного управления Минстроя Михаил Гринько, например, в ПО "Витебсккерамика" на 1.09.95г. на складах было остатков продукции приблизительно на 6 млн.рублей, а сегодня оплачен и весь выпуск будущих 3-х месяцев. И вообще на сегодняшний день в республике почти 60% кирпича реализуется за ее пределы. В качестве примера можно привести такой интересный факт: Обольский керамический завод заключил договор с муниципалитетом Москвы на поставку до конца года кирпича для строительства мемориала Победы на Поклонной горе и храма Христа Спасителя.

Производство железобетонных изделий занимает довольно большой удельный вес в структуре отрасли. Предприятия по их выпуску расположены практически во всех крупных городах. Сегодня из-за большой энергоемкости производства изделий и из-за спада строительства эта подотрасль переживает глубочайший кризис. Ряд крупнейших предприятий простаивает. В себестоимости стеновых материалов затраты на энергоресурсы занимают до 40%, а при производстве цемента — до 68—72%, что в 2-2,5 раз выше западных технологий. В отрасли есть нормальный план технического перевооружения, который позволяет снизить эти затраты в 1,5 раза. Но внедрить их нет средств. И предприятия продолжают жечь по 400 кг условных тонн топлива на обжиг 1 тыс.штук кирпича, хотя можно 160—170 кг. Вот уж точно — скупой платит дважды.

В Беларуси имеются соответствующие мощности по производству стекла. При потребности республики 7 млн.кв.метров можно выпускать вдвое больше. В ближайших регионах России и Украины собственных аналогичных производств нет, поэтому белорусское стекло имеет устойчивый спрос и в этих странах. На Гомельском стеклозаводе строится новый цех по выпуску полированного стекла, которое отвечает мировому уровню качества, что позволит вскоре выйти с этой продукцией на европейские рынки.

Как, видимо, заметили наши читатели, при подготовке тематических обзоров авторы стараются, кроме анализа отрасли в целом, приводить рекомендации, следуя которым можно самостоятельно оценить тот или иной рынок, определить в нем место своей продукции. Что касается информации о рынке стройматериалов, то сегодня ее можно получить в основном из информационного бюллетеня "Цены и товары сегодня" и газеты "Строительство и недвижимость". Однако распространение информации на твердых носителях имеет свои недостатки в виде ограниченности объема. В связи с чем заслуживает внимания новый информационный продукт, подготовленный агентством "Белорусские экономические новости" и предприятием "Белстройинформцентр" — регулярно обновляемая электронная база данных с распространением информации по обычным телефонным линиям. Данный продукт появится на рынке уже в декабре с.г. За дополнительной информацией можно обращаться в АО "БЭН".

Георгий ГРИЦ
Федор ЗАЯЦ

ВВОД В ДЕЙСТВИЕ ЖИЛЬЯ, тыс.кв.м.

Годы	1990	1991	1992	1993	1994	1995 (8 мес.)
Общая площадь	5282	5392	4444	3823	3403	634

ПРОИЗВОДСТВО СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ

Годы	Цемент тыс.т	Строительный кирпич, млн. шт.усл.кирп.	Оконное стекло, тыс.кв.м	Шифер, млн.плит.
1990	2258,0	2331	8669	451
1991	2402,3	2243	9268	456
1992	2263,4	2219	10366	440
1993	1907,6	2004	8845	364
1994	1451,9	1384	6896	165
1995	1006,8	935	4973	117

ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА СТРОЙМАТЕРИАЛЫ (тыс.руб.)

Общестроительные материалы	
Бетон товарный, куб.м.	226—359
Раствор цементный, куб.м.	271—294
Известь строительная, т	447—458
Кирпич силикатный, 1000 шт.	550—592
Кирпич керамический, 1000 шт.	624—1320
Бетонные и ж/б изделия	
Блоки фундаментные, куб.м	925—1400
Блоки стеновые, куб.м	320—560
Фундаментные блоки, куб.м	110—740
Плиты перекрытий, куб.м	758—1460
Лестничные площадки, куб.м.	860—1320
Плитка тротуарная, кв.м	89—94
Столярные изделия	
Блоки дверные. кв.м.	224—580
Блоки оконные, кв.м.	235—320
Доска половая, куб.м.	1720—2050

Материал подготовлен агентством "Белорусские экономические новости", тел.: 32-91-55, 32-76-51.

Освоили новую продукцию — появились заказы

В то время, как многие предприятия стоят или работают вполсилы, минская производственная фирма "Белстройизделие" предложила новые рабочие места для специалистов высокой квалификации по металло- и деревообработке. Об этом сообщил нашему корреспонденту генеральный директор предприятия Николай Главацкий.

По его словам, коллектив освоил за последние полтора года выпуск более 10 наименований продукции. Среди новых изделий банковские двери, несгораемые сейфы, абонентские шкафы-модули, оборудование для офисов и квартир самого высокого класса устойчивости к взлому. Все они значительно дешевле аналогичной продукции западных фирм-конкурентов. Именно поэтому предприятие не испытывает недостатка в заказах. Не забывают в "Белстройизделии" также о рядовых потребителях. Для них здесь в любое время готовы выполнить заказы на изготовление балконных рам по вполне приемлемым ценам.

В результате предприятие не просто держится на плаву, но имеет возможность вести расширенное воспроизводство за счет собственных средств, создавать новые рабочие места с достойной зарплатой.

Виктор ЧЕСНОКОВ

"Белшина" бросает вызов "Континенталю"

На заводе сверхкрупногабаритных шин комбината "Белшина" собрана и свулканизирована первая в СНГ шина категории МВЭ (массивная, высокоэластичная). Шины этой категории сочетают в себе преимущества массивных и пневматических шин и предназначены, в основном, для комплектации внутризаводского технологического транспорта. В частности, шина, экспериментальный вариант которой и был изготовлен, предназначена для тяжеловозов в условиях Белорусского металлургического завода.

На подходе выпуск второй подобной шины, предназначенной для шлаковоза "БелАЗ-7920".

Следует добавить, что шины категории МВЭ, которые начинает осваивать комбинат "Белшина", пользуются повышенным спросом на мировом рынке. Аналогичную продукцию до настоящего времени выпускала только немецкая фирма "Континенталь".

Выгодная "петля качества"

Повышением качества, конкурентоспособности выпускаемой продукции озабочены все работники могилевского ПО "Химволокно". Здесь действует 77 стандартов предприятия по всей "петле качества", начинающейся со 100% проверки поступающего сырья и охватывающей весь цикл производства продукции. В нынешнем году объединение не имеет рекламаций и штрафов по качеству. Доля продукции высшего сорта увеличилась до 52,5% против 42,2% прошлогодних. Только за сентябрь с.г. за счет выпуска высококачественной продукции объединением дополнительно получено 6,3 млрд. рублей прибыли.

Повышение качества продукции могилевского ПО "Химволокно" стало одним из основных факторов наращивания экспорта. Он за 9 месяцев года в общем объеме выпущенной продукции (в натуре) составил 60,9% и по сравнению с соответствующим прошлогодним периодом увеличился почти наполовину.

Виктор АЗАРОВ,
советник президента концерна "Белхимнефтепром"

Маленькие, но с большим будущим

На Молодечненском мясоперерабатывающем предприятии коопзаготпрома успешно завершился цикл опытной эксплуатации впервые созданного в республике комплекса оборудования для производства пищевых животных жиров.

Новинка создана специально для мясоперерабатывающих предприятий малой мощности, колхозных, например, или фермерских, но производит глубокую переработку продукции животноводства. Ее производительность — 250 кг жира в смену. Комплекс рассчитан на выпуск продукции только высшего качества, в чем, кстати, уже успели убедиться жители Молодечно.

В разработке высокоэффективного отечественного оборудования приняли также участие специалисты Белорусского научно-исследовательского института мясной и молочной промышленности при активной поддержке управления заготовок Минского облпотребсоюза.

Татьяна СМИРНОВА

ИНДИКАТОРЫ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

24.11.1995	Вид операции	Покупка	Продажа
Курсы обмена наличной валюты в банках и ФК	нал. USD за нал. BLR	11540—11550	11650—11720
	нал. DEM за нал. BLR	7900—8000	8150—8220
	нал. RUR за нал. BLR	2.30—2.45	2.55—2.60
Внебанковский рынок твердых валют	нал. USD за б/н BLR	11650—11700	11900—12100
	б/н USD за б/н BLR	11500—11530	11590—11700
Внебанковский рынок мягких валют	б/н RUR за б/н BLR	2.49—2.51	2.54—2.56
	б/н KRB за б/н BLR	0.063—0.064	0.066—0.067
	б/н EEK за б/н BLR	1000—1018	1028—1050
	б/н LLT за б/н BLR	2850—2880	2900—2950
	б/н LTV за б/н BLR	21310—21500	21810—21850
	б/н MDL за б/н BLR	2450—2550	2600—2670

Подготовлено по данным Службы информации ассоциации РОНАС

Еще одно общественное объединение создано в республике. О своем появлении заявил Белорусский союз инвесторов (БСИ). Его организаторы — крупнейшие ученые и практики в области инвестиционной деятельности, известные экономисты, юристы и другие специалисты.

Расчистить дорогу инвестициям помогут академики

— Белорусский союз инвесторов объединяет более 40 академиков, докторов и кандидатов наук, — рассказал президент БСИ **Александр ПАНОВ**. — Среди них профессор Белорусского государственного экономического университета Николай Беляцкий и член-корреспондент Академии наук республики Николай Ведута, академик Белорусской инженерной академии Владимир Кондратенко и академик Международной инженерной академии Виталий Медведев, председатель международного арбитражного суда при Торгово-промышленной палате, профессор БГПА Владимир Демидов, доктор юридических наук Николай Юркевич и ректор Европейского университета бизнеса, Чрезвычайный и Полномочный посол Анатолий Мардович. Это мощнейший интеллектуальный потенциал республики.

Главные цели, которые поставили перед собой учредители БСИ — это создание эффективного механизма общественной поддержки инвестиционной деятельности в Беларуси, содействие привлечению инвестиций в республику и их рациональному использованию, развитие цивилизованного рынка ценных бумаг, а также защита прав и интересов инвесторов.

Деятельность союза, отметил его президент, будет основана на создании четкой системы использования инвестиций, которая должна базироваться на статистике, развитии нормативной базы в области экспертизы проектов и альтернативных источников инвестиций.

Белорусский союз инвесторов намерен установить взаимодействие с Верховным Советом страны для совершенствования действующих и разработки новых законов в области инвестиционной деятельности, организовать тесную работу с центральными экономическими ведомствами республики, крупнейшими банками и финансовыми компаниями по соответствующим программам инвестиционной деятельности.

— Беларусь вполне привлекательна для инвесторов государство, — убежден Александр Панов. — Надеемся, что блок проблем, который мы будем решать, поможет им понять это и наладить устойчивый приток инвесторов в республику.

Тереза ХАЮТИНА

КУРСЫ иностранных валют, установленные Национальным банком РБ с 24.11.1995 г.

	Единый курс
1 австралийский доллар	8480,83
1 австр.шиллинг	1158,34
1 фунт стерлингов	17977,18
10 бельг.франков	3964,83
1 немецкая марка	8150,25
1 голланд.гульден	7278,94
1 датская крона	2103,72
100 итальянск.лир	722,79
1 канадск.доллар	8502,77
1 норвежск.крона	1848,19
1 доллар США	11500,00
1 финск.марка	2728,35
1 франц.франк	2365,62
1 шведск.крона	1764,89
1 швейцар.франк	10108,11
10 японск.иен	1143,08
1 ЭКЮ	14948,65
10 испанск.песет	952,03
10 греч.драхм	492,72
1 ирландск.фунт	18518,52
1 исландск.крона	178,43
1 кувейт.динар	38371,71
10 ливанск.фунтов	71,88
10 португал.эскудо	779,61
1 сингапур.доллар	8145,05
10 турецк.лир	2,15
1 СДР	17169,30
1 эстонская крона	1019,32
1 российск.рубль	2,50
10 украин.карбован.	0,65
1 литовск.лит	2875,00
1 латвийск.лат	21535,00
1 кыргызст.сом	1045,00
1 молдавск.лей	2512,00
1 казахст.тенге	175,00
1 армянск.драм	15,00
1 грузинск.лари	9141,00
1 туркменск.манат	23,00
1 азербайджан.манат	1,50
1 узбекский сум	45,00
1 таджикск.рубл	41,00

Курс клиринговых валют

1 доллар США по расчетам с Кубой	11500.00
1 доллар США по расчетам с Чехией и Словакией	11500.00

20-й выпуск ГКО

На состоявшемся 21 ноября в Национальном банке аукционе по размещению ГКО были проданы облигации 20-й эмиссии (объем 150 млрд.руб., номинал 100 тыс.руб., обращение 92 дня) на сумму 87,3 млрд.руб. по средневзвешенной цене 80730 руб. (доходность 94,7% годовых).

Следующий аукцион по размещению ГКО запланирован на 5 декабря этого года.

Дмитрий ЛЕТКОВЕЦ

БАНКИ

«СОДРУЖЕСТВО»: приостановлены активные операции

В связи с созданием положения, угрожающего интересам клиентов банка, с целью защиты его кредиторов Национальный банк РБ ввел с 15 ноября особый режим "А" корреспондентского счета АКБ "Содружество". Этот режим предусматривает прекращение операций по размещению собственных средств и кредитных ресурсов (кроме расчетных операций между клиентами в пределах свободных средств на их счетах).

"НОВОКОМ" получил лицензию

Национальным банком РБ 16 ноября 1995 года выдана АКБ "Новоком" (г. Минск) генеральная лицензия на совершение операций в иностранной валюте за N 32. Согласно действующим нормативным документам она дает право банку на открытие и ведение счетов в иностранной валюте белорусских, иностранных и международных организаций, совместных предприятий, белорусских и иностранных граждан; осуществление неторговых операций; право на открытие прямых корсчетов; привлечение и размещение на территории республики и за ее пределами средств в иностранной валюте в форме кредитов, депозитов, вкладов и в других формах, принятых в международной банковской практике; выдачу поручительств, гарантий и других денежных обязательств в пользу третьих лиц; осуществление за свой счет или по поручению клиентов операций по купле-продаже иностранной валюты в форме двусторонних сделок, а также на валютных биржах; обменные операции с наличной валютой.

АКБ "Новоком" имел на 1.11.95 г. активы — 40 млрд.руб., собственный капитал — 17878 млн.руб.,уставный фонд — 16205 млн.руб.

Дмитрий ЛЕТКОВЕЦ

УТОЧНЕНИЕ

В заметке "Фирмы, страхующие в СКВ" (НЭГ, N 46, с. 26) по вине сотрудников Нацбанка, предоставивших редакции информацию, помещен неполный список страховых организаций, имеющих лицензию на страхование субъектов хозяйствования в иностранной валюте. Такую лицензию имеют также: "Белингосстрах", "Агро", "НАСО", "БелАквико", "Бролли" и "Аркадон".

ДЕПОЗИТНЫЙ РЫНОК на 24.11.95

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ для физических лиц В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО РУБЛЕВЫМ ДЕПОЗИТАМ

на 24.11.1995г.	Вклады до востреб.	ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ 1 мес.	2 мес.	3 мес.	Минимал. сумма
Минск:					
БЕЛАПБ	-	78	-	-	1 000 000
"АГРО" ф.БелАПБ	36	72	-	-	любая
НОВОКОМБАНК	-	70***	75***	75***	100 000
КОМПЛЕКСБАНК	20(40)	-	-	-	500 000
БЕЛАРУСБАНК	-	48	-	-	любая
ПРИОРБАНК	36	-	-	-	любая
ОЛИМП	24	65	-	-	5—50 млн.
	33	75	-	-	50-100 млн.
	38	80	-	-	100 млн.
	.	-	80	-	1—5 млн.
	.	-	90	-	5 млн.
БЕЛПРОМСТРОЙБАНК	-	84	-	120	1./1,5млн.
СБЕРБАНК	12	48	-	-	50 000
БЕЛБИРЖБАНК	60 !	85 !	-	-	любая
НАРОДНЫЙ БАНК	40(60)	-	-	-	300 000
МАГНАТБАНК	36	84	-	-	1 000 000
БЕЛБИЗНЕСБАНК	-	60с	-	-	300 000
ПРОФБАНК	12	-	-	-	300 000
БЕЛБАЛТИЯ	36	70	-	80	1 000 000
БЕЛКООПБАНК	50	-	-	-	100 000
	.	80	-	-	800 000
ТЕХНОБАНК	12	60	-	-	1 000 000
БЕЛЖЕЛДОРБАНК	12	72	-	-	100 000
ПОИСК	36	72	-	-	5 000 000
Могилев:					
БЕЛАГРОБАНК	24	84	-	-	300 тыс.
БЕЛАРУСБАНК	-	66	-	-	500 тыс.
ДУКАТ	Временно не работает				
ПРИОРБАНК	40	84	96	108	500 тыс.
ПРИОРБАНК ф.0301	40	84	-	-	500 тыс.
ПРОМСТРОЙБАНК	24	50	-	-	1 млн.
ПРОФБАНК	.	72	-	-	1 млн.
ПОИСК	72	-	-	-	от 2 млн.
Гродно:					
БРЕСТКОМБАНК	-	60	-	-	500 000
ЗАПАД-КОМПЛЕКСБАНК	-	54	-	-	
БЕЛЖЕЛДОРБАНК	-	72	-	-	1 000 000
БЕЛАРУСБАНК	-	48	-	-	-
КОМПЛЕКСБАНК	-	66	-	-	-
Витебск:					
БПСБ	36	90	-	96	1 млн.
БПСБ первом/отд.	20	72	-	-	
ПРИОР	60	72	72	72	500 000
ГОРОДСКОЙ БАНК	30	66	-	96	3 000 000
БЕЛАРУСБАНК	-	48	-	-	300 000
ПРОФБАНК	-	48	-	-	1—5 млн.
	-	60	-	-	5 млн.
БББ	36	60	-	-	1—5 млн.
	-	72	84	-	5 млн.
БАПБ	-	60	-	-	1—5 млн.
	-	72	-	-	5 млн.
ПОИСК	-	72	-	-	
ОЛИМП	-	72	-	-	до 1 млн.
	-	-	75	-	1—5 млн.
	-	-	80	-	5 млн.
Гомель:					
БЕЛПРОМСТРОЙБАНК	60	-	84	-	1 000 000
ПОИСК	72	-	-	-	100 000
БЕЛИНВЕСТБАНК	12	70	-	-	
ПРИОРБАНК	36	70	-	-	100 000
БЕЛБИЗНЕСБАНК	12	72	-	-	300 000
БЕЛАРУС	-	48	-	-	500 000
ПРОФБАНК	48	70	-	-	500 000
ВНЕШЭКОНОМБАНК	60	84	-	-	5 000 000
Барановичи:					
БРЕСТКОМБАНК	30	100	-	-	-

ПО ВАЛЮТНЫМ ДЕПОЗИТАМ

на 24.11.1995г.	ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ 1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	12 мес.	Минимал. сумма, USD
Минск:						
КОМПЛЕКСБАНК	19	20	21	25	28	100—1000
	20	21	22	26	29	1000
	8 % до востребования					100—1000
	12 % до востребования					1000
БЕЛАГРОПРОМБАНК	17	18	23		24	300—1000
	19	20	24		25	1001—5000
	20	21	25		26	5001
СБЕРБАНК	-	-	12	14	16	300—1000
	-	-	16	18	20	1000
	4 % до востребования					
БЕЛКООПБАНК	20	21	22	23	24	300—2000
	22	23	24	24	25	2001—5000
	24	25	25	26	27	5001—10000
	по договоренности					10000
БЕЛПРОМСТРОЙБАНК	-	-	12	14	16	100-1000
	11	12	17	18	21	1001—5000
	12	14	17	19	22	5000
ПРИОРБАНК	-	-	16	19	21	300
ПОИСК	-	-	-	24***	30***	1000
	25% — срочный депозит с дополнительными взносами					
ОЛИМП	17	19	21	23	-	500—1000
	22	24	26	28	-	1001—3000
	24	26	28	30	-	3000
	-	-	16	17	20	5000
ТЕХНОБАНК	-	36	-	-	-	100
БЕЛБАЛТИЯ	30	-	-	-	-	100
ТРАНЗИТНЫЙ БАНК	13	-	15	17	21	500—2000
	16	-	18	19	23	2000—5000
	18	-	20	21	25	5000
БЕЛЖЕЛДОРБАНК	15	16	18	21	25	до 1000
	16	17	20	23	26	1000—5000
	16	17	21	24	27	5000

с — депозитный сертификат;
! — для акционеров банка;
*** — ежемесячные выплаты процентов

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ АССОЦИАЦИИ "R O N A S"
Минск: (0172) 328715; Гродно: (0152) 967457; Витебск: (0212) 369891; Гомель: (0232) 535100; Барановичи: (01634) 22518; Могилев: (0222) 223495

Агентство Гревцова

представляет еженедельное обозрение

"Рынок финансовых услуг"

(по состоянию на 24.11.)

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Депозиты (в СКВ)

Наименование банка		Годовые процентные ставки 1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.	Миним. сумма (USD)
Банк "Олимп", т.547342	юрид. лица	17–19	—	19–21	20–22	21–22	20	30000

Депозиты (в российских рублях)

Наименование банка		Годовые процентные ставки 1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	8 мес.	Миним. сумма (росс. рубли)
Банк "Олимп", т. 547342	юрид. лица	47	—				100 млн.

Эмиссия срочных рублевых векселей

Наименование банка	Номинал векселя	Годовые процентные ставки (дни) 5	12	20	30	45	60	90	120	150	180	270	360
Белвнешэкономбанк, т. 200062	от 10 млн.	по договоренности											
ФАКБ "Бел. нар. банк" №1, т. 641449, т./ф. 8-0172-100161	от 10 млн.	по договоренности											

Открытие счетов

Наименование банка		Стоимость	Начисление %% по остаткам
ФАКБ "Бел. народный банк" №1, т. 641449	открытие трастовых счетов	бесплатно	свыше 40% годовых

ВНЕБАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Наличная СКВ за безналичный белорусский рубль. Продажа

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	МВБ+5%	по дог.	любая	день в день	по факту зачисления	"IP" (лицензия №26)	395629 395914	оплата с 13.00
USD	по дог.	любое	любая	день в день, сегодня на завтра	по дог.	ФГ "Континент"	526587 523844	постоянно
USD	по дог.	любое	от 1000$	день в день	по поступлении	"Диалог-Оптим"	331379	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по копии п/п	организация	658083	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по дог.	СП "Аларм"	629354	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по дог.	организация	292141	постоянно
USD	НБ+4%	по дог.	любая	день в день	по копии п/п	"G.I.C."	233471	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по поступлении	ФГ "WEST"	507753	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	день в день	по поступлении	организация	649406	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	день в день	по факту	организация	693154	постоянно

Наличная СКВ за безналичный белорусский рубль. Покупка

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	по дог.	любое	любая	день в день, сегодня на завтра	по дог.	СП "Антарес"	526587 523844	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по копии п/п	организация	658083	оплата до 16.00
USD	по дог.	любое	любая	день в день	по дог.	организация	693154	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по дог.	организация	587759	—

Наличная СКВ за б/н российский рубль

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Телефон
ФГ "Континент"	—	по дог.	от 1000$	1-2 дня	1-2 дня после конвертации	526587 523844
"Агросистема"	ММВБ-4%	ММВБ+0.5%	любая	1-2 дня	1-2 дня по поступл. денег на счет	308502, 261920

Безналичная СКВ за безналичный белорусский рубль

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
ФГ "Приоритет", т. 358332, 358801	11500	11700	от 2000$	день в день	по договоренности
ООО "Финвэй", т. 334215	по дог.	по дог.	любая	по дог.	по договоренности
ФГ "Континент", т.526587, 523844	по дог.	по дог.	от 5000$	по дог.	по договоренности
ФК "Комтрастинвест", т.768187	по дог.	по дог.	от 2000$	по дог.	по договоренности
ФГ "Пратэкс", т. 693154	по дог.	по дог.	любая	по дог.	по договоренности

Консультации по конвертации б/н RUR в б/н USD

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
ФГ "Континент", т. 526587, 523844	—	по дог.	от 1000$	1-2 дня	по поступлении денег на счет

Рынок мягких валют стран СНГ и Балтии (взаиморасчеты)

Безналичная валюта за безналичные российский и белорусский рубли

Наименование	Валюта	Покупка	Продаж	Сумма	Сроки	Прим.
ФГ "Приоритет", т. 358332, 358801, 358612, (0232) 531168, 558618 *	RUR/BRB KRB/BRB UZS/BRB KTT/BRB	2.475 0.062 110 165	2.52 0.066 145 185	любая по дог. по дог. по дог.	до 1 дня по копии п/п до 1 дня по пост.денег на счет до 1 дня по пост.денег на счет до 1 дня по пост.денег на счет	—
ФГ "Континент", т. 526587, 523844	RUR/BRB	по дог.	по дог.	любая	1-2 банковских дня (по поступлении денег на счет)	постоянно
"Диалог-Оптим", т. 334653, 330931	СНГ	по дог.	по дог.	любая	1-2 банковских дня (по поступлении денег на счет)	постоянно
МП "НАИС", т. 644551, 631469, 649009	RUR/BRB KRB/BRB	по дог.	по дог.	любая	1 день (по копии п/п)	постоянно
"Диалог-Оптим", т. 331379	СНГ	по дог.	по дог.	любая	по договоренности	постоянно
ООО "Финвэй", т. 334215	RUR/BRB KRB/BRB	по дог.	по дог.	по дог.	по договоренности	—
"Агросистема", т. 308502, 261920*	RUR/BRB KTT/BRB	2.46 170	2.53 180	любая	1 день, день в день (по поступлении денег на счет)	—
ФГ "Дистар", т. 688046	RUR, KRB	по дог.	по дог.	любая	1 день, по копии п/п	—
ФГ "Пратэкс", т. 693154	СНГ	по дог.	по дог.	любая	по договоренности	постоянно

* *Возможны операции с TUM.*

Кредитование инвестиционных проектов

Наименование	Перечень услуг	Оплата	Телефон
Фирма "Григер Маллизон"	Консультирование по планированию инвестиций Составление бизнес-планов	по договоренности	т. 337079 ф. 337949

Размещение свободных денежных средств (календ. дни)

Наименование	Номинал	5	12	15–20	30	45	60	90	120	180	360
Финансовая группа "Сэкай", т. 334653, 330931	неогранич.	30–65	40–75	50–80	60–90	по договоренности					

Дополнительные финансовые услуги

Наименование	Вид услуги	Сумма	Комиссионные
ФГ "Континент", т. 526587, 523844	Обмен твердых валют: USD, DM	любая	по договоренности
ЗАО "ЕТК", т./ф.520785	Законные способы получения наличных USD	любая	0%...4,5%

Открытие текущих счетов в зарубежных банках

Наименование	Валюта	Наименование зарубежного банка	Страна	Цена
Трастовая компания "Сэкай", т. 337311, ф. 337827	мультивалютный, мягкие валюты, наличные в Минске	Rietumu Bank, Rarex Bank, Forex Bank	Латвия, Эстония	от 150$
	твердые валюты	банки первой категории	Америка, Европа (более 15 стран)	от 500$ до 1000$
	злотые, доллары США твердые валюты	ABN AMRO (Polska) S.A. Bank Leumi	Польша Израиль	от 400$ 700$

Оффшорные компании

Наименование	Страна	Метод работы	Расходы в год	Цена
Трастовая компания "Сэкай", т. 337311, ф. 337827	США: штаты Делавер, Вайоминг, Нью-Йорк	квазиоффшор	от 125$	от 1300$
	более 30 оффшорных центров мира	торговые, страховые, судоходные, холдинговые, банковские компании	от 500$	от 1655$
Юридич. фирма, т./ф. 453141	США	продажа готовых компаний	—	—
Юридич. фирма, т./ф. 453141	США и другие государства	консультации, разработка схем, юр. сопровождение, конфиденциальность	от 125$	от 1200$

Фондовый рынок

Покупка-продажа ИПЧ "Имущество"

Наименование	Покупка	Пакет	Продажа	Пакет
ИФК "Борисфен", т. (02161) 42862	—	—	1300 руб. за 1 чек	от 10000 и более

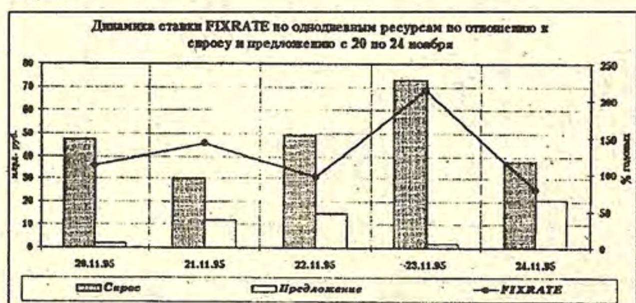
Покупка-продажа ценных бумаг

Наименование	Эмитент	Покупка	Продажа	Количество
ИФК "Борисфен", т. (02161) 42862	"Витебскдрев" "Гродненский ДОК"	— —	по договоренности по договоренности	от 1000 акций и более

Ответственность за достоверность информации несет рекламодатель.
Для размещения информации в "Рынке финансовых услуг" следует обращаться в будние дни по т./ф. (0172) 626559.

Денежный рынок с 20 по 24 ноября 1995 г.

Прошедшая неделя оказалась крайне напряженной для банков. Хотя и ожидалось резкое снижение объемов ресурсов из-за перечислений налоговых платежей, реально сложившиеся условия с нехваткой средств далеко обогнали прогнозы. Уже в первый день перечисления налогов ставки на межбанковские кредиты резко выросли. Практически все банки, в т.ч. и крупные, активно работали на рынке МБК, постоянно выставляя заявки на привлечение средств. По сути дела, 20 ноября крупнейшие банки готовились к проведению очередного XX аукциона по размещению ГКО, что в немалой степени определило сокращение как числа дилеров, так и объемов средств на рынке МБК. Условия для проведения этого аукциона сложились как нельзя лучше для эмитента. Доходность межбанковского рынка в предшествующие недели держалась на крайне низком уровне. Часть банков практически полностью прекратили операции на рынке. Упор в работе банков в предыдущие дни переносился на валютный рынок и рынок ценных бумаг.



В результате 21 ноября на торгах было размещено ГКО XX выпуска на сумму 87,3 млрд. руб. (по номиналу), что оказалось выше, чем по предыдущему трехмесячному аукциону, состоявшемуся 17 октября. Сказалось установление более высокого уровня доходности — 94,70% годовых по средневзвешенной цене.

В среду ажиотажный спрос на межбанковские кредиты несколько снизился. В результате к концу дня понизились и ставки.

Ситуация коренным образом изменилась 23 ноября. Продолжающееся перечисление налоговых платежей, задержка с перечислением бюджетных средств привели к резкому росту спроса. Котировки на продажу доходили до уровня 300% годовых.

Не сыграло большой роли и погашение ГКО XVIII выпуска, в результате которого на корсчета банков поступило не менее 130 млрд. руб. Разбалансированность рынка межбанковского кредитования не создала условий для понижения ставок.

В пятницу ставки быстро пошли вниз. По некоторым данным, это связано с перечислением Минфином средств бюджетным организациям. В результате существенно выросло предложение при одновременном снижении спроса.

Такие резкие скачки доходности рынка межбанковского кредитования стали возможны благодаря прекращению Нацбанком практики проведения кредитных аукционов, в результате чего рынок лишился столь важной подпитки ресурсами. Достаточно сильно повлияло на отдельные банки решение о переводе расчетных счетов бюджетных организаций в Сберегательный банк. Благодаря этому Сберегательный банк (читай — банк "Беларусь") будет аккумулировать на своих счетах крупные ресурсы. Тем самым альянс "СБ-Беларусь" окажется в состоянии диктовать свои условия на рынке МБК в дни массового ухода средств из других банков.

Как всегда в дни высокой доходности рынка межбанковского кредитования другие сегменты финансового рынка оказались отодвинутыми в работе банков на второй план.

Валютный рынок, который после вступления в силу телеграммы Нацбанка N 310 от 13.11.95 г. оказался практически полностью сосредоточен на МВБ, в значительной мере работал на этой неделе для удовлетворения потребности банков в рублевых ресурсах.

Вторичный рынок ценных бумаг на минувшей неделе несколько оживился. Доминирующее положение занимали ГКО XVII выпуска. В целом необходимо отметить, что более активному развитию вторичного рынка мешало практически полное отсутствие средств на финансовом рынке. По всей видимости, с падением уровня доходности рынка межбанковского кредитования интерес дилеров к вторичному рынку ГКО существенно возрастет.

Существует большая вероятность того, что на этой неделе может произойти очередной скачок уровня доходности рынка МБК. Необходимость возвратить ресурсы Нацбанку, купленные банками на аукционе, вызовет очередное сужение объемов свободных средств, которые банки не смогут восполнить. Это заставит их все чаще обращаться к услугам межбанковского рынка. Тем самым создаются предпосылки для создания ситуации, при которой один банк, располагающий крупной долей свободных ресурсов, будет диктовать условия всей банковской системе РБ.

Информация подготовлена Аналитическим отде[illegible] ИКФ "[illegible]делом [illegible] ФинКонсалт"

Те из белорусских бизнесменов, кто следит не только за непоколебимым курсом белорусского рубля по отношению к доллару США, но и за колебаниями относительных курсов главных мировых валют, знают, что вот уже в течение последних двух лет доллар все время дешевел по отношению к другим валютам. В январе 1994 года за доллар можно было купить 113 иен или 1.75 марки, к началу 1995 — 101.5 иены или 1.58 марки, а к лету с.г. — лишь 80 иен или 1.35 немецкой марки.

Демонстрируя полное отсутствие уважения к американской валюте, биржевая котировка катилась вниз, то замедляясь или стабилизируясь, то падая на несколько пфеннигов, иен или сантимов в считанные дни.

Американский доллар: взлет или падение?

Поначалу это явление приветствовалось американскими экономистами, поскольку подешевение национальной валюты понижает себестоимость товаров, произведенных в стране, и таким образом способствует расширению экспорта.

Однако к лету 1995 года при цене доллара в 80 иен под угрозой оказался его престиж как главной мировой валюты. (Дошло до того, что страны — члены ОПЕК пригрозили, что начнут котировать нефтяные контракты в иене вместо подешевевшего доллара.)

А дороговизна иены, в свою очередь увеличивая стоимость производства в Японии, стала препятствовать конкурентоспособности японских товаров в мире. В частности, под угрозой оказалась торговля японскими автомобилями в США — традиционном рынке сбыта для японского автомобильного экспорта.

Все это заставило центральные банки ведущих стран мира принять согласованные меры по спасению доллара.

В апреле 1995 года на встрече министров финансов стран "большой семерки" в Галифаксе были приняты решения о совместных действиях.

Во исполнение этих решений рано утром по европейскому времени 15 августа центральные банки США, Японии, Германии и Швейцарии начали широкомасштабную интервенцию на валютном рынке FOREX, скупая доллары за марки и иены, назначая все более и более высокую цену за доллар.

Один только Федеральный резерв затратил в этот день не менее 2,5—3 миллиардов за несколько часов. Однако цель достигнута — доллар за этот и следующий день подорожал от 94 до 99 иен и от 1,43 до 1,48 марок.

Во исполнение тех же решений Бундесбанк 24 августа снижает процентную ставку на 0,5% — с 4% до 3,5%. Снижение процентной ставки уменьшает притягательность денежных вкладов в данной валюте — и марка дешевеет почти на 2 пфеннига (от 1,4825 до 1,4990) за 2 часа после объявления новости.

И, наконец, Банк Японии, почти ежедневно продолжавший скупать доллары за иены на азиатских рынках, 8 сентября снижает свою учетную ставку с 1% (что уже являлось рекордно низкой цифрой) до 0,5% в год.

Доллар подорожал до 104,7 иены.

Однако 20 сентября этого года в 8.30 по нью-йоркскому времени были опубликованы данные о торговом балансе США. Этот баланс, и без того негативный, ухудшился за месяц на 1,9%, американо-японский торговый баланс уменьшился на 3,3% (до 5,12 млрд.долларов).

То, что это произошло на фоне предшествующего роста курса доллара, вызвало его резкое снижение — за 2 дня со 104,7 до 97 иен за доллар и с 1,48 до 1,41 марки за доллар.

Впрочем, с конце сентября на валютном рынке наступила некоторая стабилизация. К примеру, последовавшее в октябре-ноябре подорожание доллара с 98 до 104 иен заняло уже не 1—2 дня, а целый месяц, т.е. период активных "скачков" рынка, во время которых его участники зарабатывали по 3—5 иен или пфеннигов на каждом долларе в день, сменился периодом более плавных, но и более устойчивых движений цен.

Что ждет американский доллар в будущем: взлет в небеса (некоторые аналитики предсказывают цель — 110 иен за доллар) или падение в пропасть (обратно к 80 иенам)? Этот вопрос изучают ведущие финансисты и экономисты многих стран.

Такой же вопрос задают себе наряду с банковскими аналитиками и многочисленные "биржевые игроки" — брокеры, люди, которые профессионально зарабатывают на колебаниях валютных курсов. Вопрос этот волнует их далеко не бескорыстно — ведь в случае правильного предсказания движения цен будут заработаны огромные деньги. В особенности учитывая то, что большинство таких брокеров ведут свои операции с использованием так называемого "кредитного рычага" — рыночного инструмента, позволяющего, не увеличивая риски, увеличивать заработки в несколько десятков, а то и в сотню раз.

Понятно, что "биржевыми игроками" их называют только в переносном смысле слова. Спекуляциями на бирже могут заниматься лишь серьезные профессионалы.

В самое последнее время несколько таких профессиональных брокеров появилось и в Минске.

Целый ряд банков и корпораций приступил к операциям на валютной бирже FOREX и теперь,так же,как и в любой из финансовых столиц мира, в Минске появились люди, которые зарабатывают на взлетах и падениях цены американского доллара по отношению к франку, марке или иене. При этом зарабатывают на движении цены в любую сторону: доллар дорожает — его покупают, доллар падает — продают. Например, 20 сентября, когда доллар подешевел на 5 иен, один из белорусских брокеров, используя лишь 2 тысячи долларов, заработал $3000 на продаже доллара. А к вечеру того же дня он вновь покупал его, чтобы уже к утру следующего дня заработать на подорожании доллара от 97 до 98 иен за доллар.

Доллар становится все дешевле — и биржевики день за днем покупают ту валюту, которая дорожает: марку, фунт стерлингов, иену или швейцарский франк, зарабатывая, в зависимости от масштабов своих операций, от нескольких десятков до сотен тысяч на вложенный миллион (или от нескольких сотен до тысячи долларов на вложенные десять тысяч).

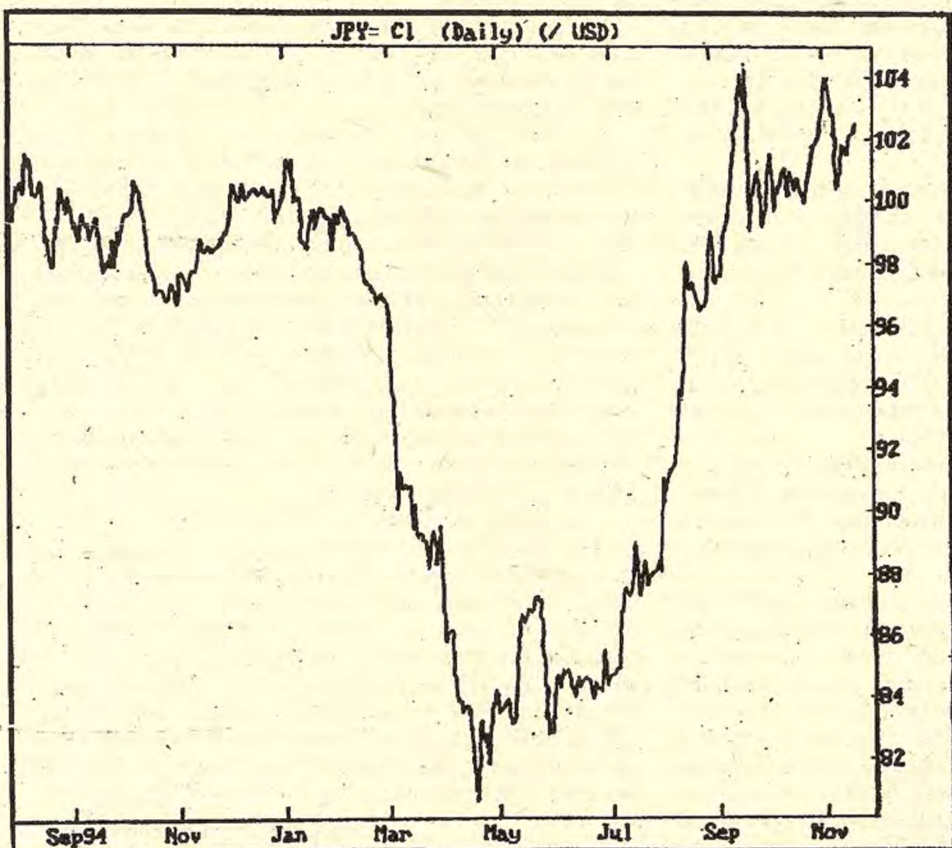
Центральные банки начинают совместную интервенцию, скупая доллар и повышая его цену,— брокеры тоже покупают доллар и вновь продают к вечеру, но уже на несколько иен дороже.

Доллар падает под влиянием плохих экономических новостей — брокеры скупают дорожающую иену, чтобы продать ее с выгодой через несколько часов или дней.

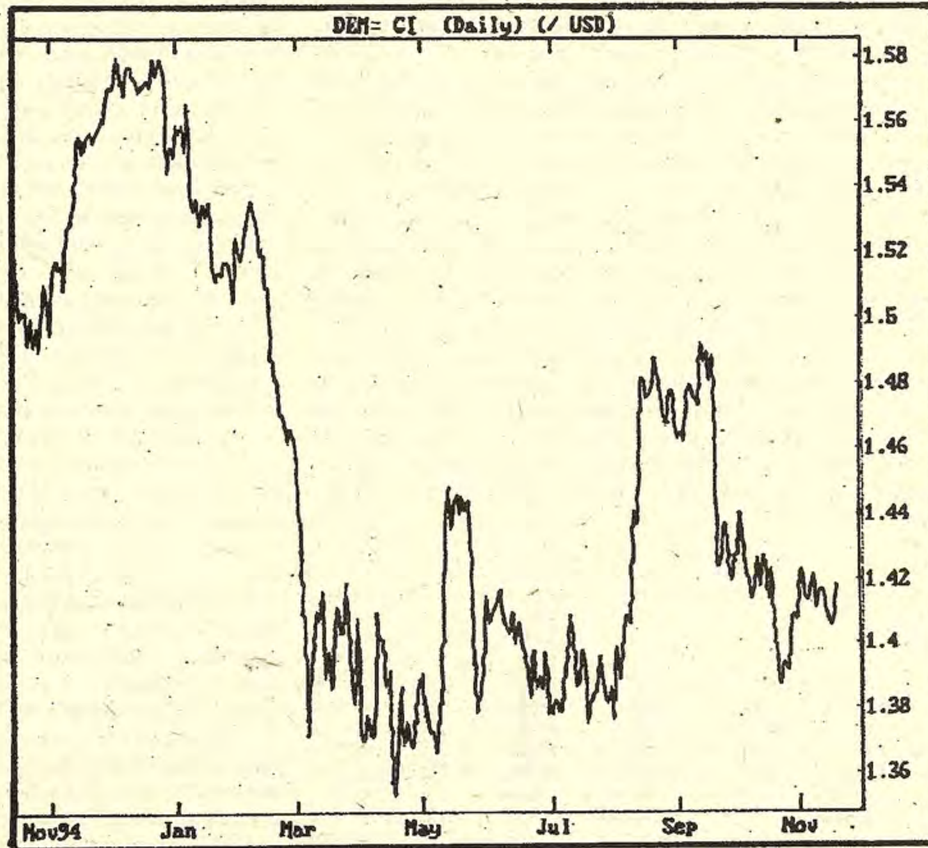
Доллар вновь дорожает из-за нездоровья президента России — биржевые брокеры вновь скупают его, продавая с прибылью к концу дня, и вновь покупают марки или иены, когда цена на доллар падает из-за падения мексиканского песо.

Цены валют на FOREX устанавливаются за счет свободного колебания спроса и предложения — как и положено на свободном рынке. Всегда будут действовать факторы, порождающие рост спроса или предложения по свободно конвертируемым валютам, и всегда будут колебаться их относительные цены. Таким образом, можно сказать, что бизнес валютного брокера, "биржевого игрока" на валютных курсах, является вечным, разумеется, при условии, что его биржевая деятельность имеет последовательно положительный результат. Для этого инвесторы нанимают профессионалов или воспитывают их сами. Что касается Минска, то этот процесс начался в компании "НАЙФЕКС", с помощью которой белорусские банки и корпорации приступили к подготовке профессиональных брокеров, и многие из них уже начали активную прибыльную деятельность для своих нанимателей.

Алекс БРОМБЕРГ,
компания "НАЙФЕКС"
Тел. (0172) 46-63-92



...доллара по отношению к японской иене
Курс до... ...тября 1994 г. по ноябрь 1995 г.
в период с сент...



Курс доллара по отношению к немецкой марке в период с ноября 1994 г. по ноябрь 1995 г.

В настоящее время мировая экономика переживает две нелегкие эволюции: с одной стороны идет глобализация рынков, с другой — образование региональных экономических блоков. Иными словами, в мировой экономике происходит двойная интеграция — глобальная и региональная. Об этой двойственности Токийское совещание "великой семерки" (1994г.) высказалось положительно: "глобализация и регионализм не противоречат друг другу, а лишь дополняют один другого". В то же время известный экономист, бывший канцлер ФРГ Гельмут Шмидт в своей книге "Служить Германии" утверждает: "назревает второе мировое потрясение — так называемая глобализация экономики". В самом деле, глобальные геополитические изменения, связанные с переменами в Восточной Европе и усилением неравномерности экономического развития регионов планеты, стали активно формировать экономические центры, способные в ближайшей перспективе оказать серьезную конкуренцию самым недосягаемым странам, сильным мира сего. В первую очередь это относится к странам Азиатско-Тихоокеанского региона, на экономику которого приходится 55% ВНП и 40% мировой торговли. Этот регион, в котором проживает большая часть населения мира, располагает огромным потенциалом сырьевых и трудовых ресурсов.

"ТИГРЫ" живут не только в Японии

СРЕДИ развивающихся регионов Азия доминирует в области производства готовой продукции. Ей принадлежит более 40% мировой торговли текстилем и готовой одеждой. Как регион наиболее активного роста Азия притягивает инвестиции из остальной части мира. Более того, она все больше торгует и вкладывает капиталы внутри региона (почти половина всего азиатского экспорта приходится на внутрирегиональный рынок), поддерживая эту весьма благоприятную тенденцию.

В этом регионе Япония, располагающая второй экономикой мира, дополняется "новыми индустриальными державами" и нарождающимися двумя экономическими гигантами — Индией и Китаем. Последний уже имеет самые высокие в мире темпы экономического роста, и в мировом экспорте эта страна заняла одиннадцатое место.

Обладая таким экономическим потенциалом, в условиях так называемой "конкурентной взаимозависимости", характеризующей сегодня развитие мировой экономики, страны Азии и бассейна Тихого океана все острее ощущают необходимость более скоординированной хозяйственной политики и значительного расширения экономических связей друг с другом. В этом плане особенно активизировалась Япония, которая до недавнего времени смотрела на Азию как на второстепенный рынок и отдавала предпочтение широким рыночным просторам Европы и Америки. В Азию она направляла все меньше капиталовложений: в 1975г. — одну треть, в 1980г. — одну четвертую, в 1985г. — одну десятую.

Однако с 1986 года кривая движется в ином направлении. Темп этого движения убыстряется благодаря второму скачку курса иены в 1992г. Сказывается и то, что Запад привлекает теперь меньше японских капиталов, особенно после того, как вступил в действие единый европейский рынок. В 1993 году Азия получила от Японии 7,4 млрд.долл., что составляет 20% японских прямых капиталовложений за границей.

Поиски источников добавленной стоимости вполне логично побудили Японию усилить свое присутствие в странах Азии — поставщике обильной и дешевой рабочей силы. Заботясь о гарантированном доступе к сырьевым ресурсам, Япония начинает переводить сюда свои предприятия тяжелой промышленности (нефтехимия, природный газ, алюминий). За ними следуют большие торговые дома. Интенсивно развиваются сети продажи товаров. Азия становится платформой для экспорта японской продукции во все страны мира.

Поскольку в платежном балансе Японии по текущим операциям большое активное сальдо, часть своих огромных ресурсов она вновь пускает в дело в Азии. Чтобы при репатриации своих прибылей не терять слишком много на разнице валютных курсов, японские предприятия предпочитают снова вкладывать капитал на месте. За предстоящее десятилетие Япония должна там вложить дополнительно 1 трлн. долл. Быстро растущее активное сальдо в балансе ее торговли со странами Азии будет надежно гарантировать эти инвестиции.

ВЕСЬМА интересно то, что, развиваясь, экономика азиатских стран в рамках регионального рынка меняет свой характер и, соответственно, меняются внутрирегиональные инвестиционные направления. Производства, требующие большого числа рабочих рук, в погоне за прибылью интенсивно перемещаются из новых индустриальных стран, где рабочая сила заметно дорожает, в более бедные страны АСЕАН и Китай, где она намного дешевле.

Иллюстрацией этого процесса может служить перебазирование производства спортивной обуви из Тайваня и Южной Кореи в Индонезию. Последняя, заглядывая в завтрашний день, опасается, что от нее откажутся, предпочтя ей Китай, Вьетнам, Бангладеш, где самая дешевая в мире рабочая сила.

Этот эффект "бильярда" — как его называют экономисты — касается в первую очередь японских предприятий, способных использовать сравнительные преимущества каждой страны. Располагая растущим рынком услуг, Япония заставляет и своих наиболее продвинувшихся в экономическом развитии соседей использовать эту перемену. Однако такое перемещение по цепочке несет с собой с самого начала опасность, что одно поколение стран (а их в Азии уже три), будет оттеснено следующим поколением. В этом смысле можно понять беспокойство не только Индонезии, где ищут самую дешевую рабочую силу. Но здесь ничего нельзя изменить: таково конкретное проявление закона сравнительных издержек на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона. Япония и раньше "передислоцировала" предприятия в Азию. Теперь она делает то же самое для обслуживания местных рынков. В результате из сорока существующих в мире заводов "Сони" четырнадцать находятся в Азии. Японские инвестиции в Юго-Восточной Азии во все отрасли промышленности — от сборки автомашин до производства компьютерных дисководов и кондиционеров — стали движущей силой быстрого экономического роста индустриальных стран второго поколения (Таиланд, Малайзия и др.), начавшегося в 70-х годах. И сегодня более 90% автомашин в Таиланде — это японские модели, сборка которых налажена в этой же азиатской стране. Заводы японской компании "Мацусита" дают около 4% ВВП Малайзии.

Другая особенность: Япония, имеющая 15% ВВП от мирового и 125 млн.потребителей, постепенно становится рынком для Азии. Поскольку растущий курс иены превратил внутренний спрос в двигатель экономического роста, Япония покупает все больше товаров у своих соседей. За пять лет (1986—1991гг.) экспорт из стран АСЕАН в Японию вырос по стоимости в десять раз (30 млрд.долл.). Хотя этот процесс временно замедлился в связи с серьезным экономическим спадом, новые индустриальные страны экспортируют в Японию 12% производимой ими продукции. Вместе с тем сбыт в Японию пока далеко не играет для Азии ту роль, какую сыграл американский рынок.

В японском импорте из Азии все более значительное место занимают промышленные товары: это 73% продукции, поступающей из новых индустриальных стран, 35% товаров, покупаемых в странах АСЕАН, 63% вывозимых китайских товаров. Десятую часть этих закупок составляет "реэкспорт" товаров, выпускаемых в результате японских инвестиций.

Торговые обмены в Азии долгое время развивались по вертикали: Япония покупала у своих соседей сырье и продовольствие, а продавала им промышленные товары, но теперь они становятся все более горизонтальными. В 1993г. Япония впервые импортировала больше цветных телевизоров, в основном сделанных на том же качественном уровне на японских заводах в Азии, чем их экспортировала. Новообретенный вкус японского потребителя к дешевым товарам, поступающим из Азии, похоже, должен укрепить эту особенность в торговых отношениях.

Таким образом, в Азии возникает обширный потенциальный рынок, которым преимущественно пользуется Япония: две трети товаров, производимых в Азии японскими фирмами, теперь покупаются на месте.

Япония и АТР, где она расположена, все больше нуждаются друг в друге. Чем больше Азия производит и экспортирует, тем больше она должна импортировать из Японии деталей, узлов, оборудования, которых требует японская технология. Эта растущая взаимозависимость усиливает внутрирегиональную торговлю. Азия отводит ей 45% своей внешней торговли — меньше, чем Западная Европа (70%), но больше, чем Северная Америка (33%). Внутрирегиональные инвестиции, где тоже происходит усиленный рост, особенно активно практикуются в странах АСЕАН и в Китае.

Если до 70-х годов японские фирмы вкладывали капитал в Азии, производя товары — заменители импорта — на правах субподряда, чтобы обойти протекционистские барьеры и посмеяться над конкуренцией своих соперников-американцев, то теперь Азия для Японии одновременно и поставщик сырья, и своего рода огромный регион-цех.

Однако японское господство на рынке АТР пока не привело к созданию "зоны иены". Хотя курс иены растет, четыре пятых японской торговли по-прежнему ведется в долларах. Проект "зоны иены", концепция которой еще недавно была весьма популярной, наталкивается на ряд препятствий, в числе которых — переживаемые трудности японской финансовой системы, узость японского межбанковского рынка (в Токио ведут операции всего лишь 85 иностранных банков, а в Гонконге — 300). Деятельность иностранных банков обходится очень дорого и слабо поощряется государством. Наконец, валютная интеграция в зоне иены, влекущая за собой эрозию суверенитета, плохо воспринимается азиатскими странами.

ИНТЕГРАЦИЯ? Этот термин не нравится ни Японии, ни ее соседям. Они предпочитают говорить о сотрудничестве. Огромная и многообразная Азия не очень годится для региональной интеграции по европейской модели, которая, помимо всего прочего, слишком подчеркнула бы разрыв в уровнях экономического развития. Азия не разделяет и модель свободы торговли, которая разработана в Соединенных Штатах Америки. У Азии свой почерк.

Внутрирегиональный характер экономической интеграции в Азии набирает силу. Уже сегодня движение товаров и инвестиций достигло таких уровней, что азиатские страны начинают становиться экономически более важными друг для друга, чем для них является Америка или Европа. Кеннет Куртис, главный экономист "Дойче банка" в Токио, подсчитал, что в 1985г. Япония экспортировала в Америку на треть больше, чем в Азию; через 8 лет (и после удвоения японского экспорта в долларовом выражении) Япония экспортировала на треть больше в Азию, чем в Америку, и в два с половиной раза больше в Азию, чем в страны Европейского союза. Азия стала крупнейшим источником импорта Японии: около 40 млрд.долларов в 1993 году по сравнению с примерно 50 млрд. из Америки и 24 млрд. из ЕС. И на Азию приходится сейчас в два раза больше японских прямых заграничных инвестиций, чем в середине 80-х годов.

Япония, как видим, развернула полномасштабное экономическое наступление на национальные рынки азиатских стран. Она теперь стала главным источником импорта для Китая, Южной Кореи, Индонезии, Таиланда, Малайзии, Сингапура и главным экспортным рынком для Индонезии и Малайзии. Ее товарооборот с этим регионом превышает 170 млрд.долл.

ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЕ движение инвестиционного капитала за последнее время особенно стало интенсивным в экономику Китая, где имеется огромный потенциал дешевой рабочей силы. Особенно это касается Гонконга, предприниматели китайского происхождения которого весьма активизировали поток своих капиталов в промышленность этой великой страны. Осуществляется перевод в Китай около 70% гонконгских промышленных предприятий, где ставки зарплаты в пять раз меньше, чем в колонии. Это видно и на примере других стран этого региона. В этом ряду назовем Южную Корею, корпорация которой "ТЭУ" инвестировала 300 млн.долл. в строительство цементного завода на северо-востоке Китая и расходовала дополнительно 100 млн.долл. на предприятия по производству стекла, бумаги и запасных частей к автомобилям. Крупная южнокорейская компания "Самсон" вложила 875 млн.долларов в предприятия, производящие электронику и видеомагнитофоны. "Лаки-Голдстар" строит на родине Мао Дзэдуна (в провинции Хунань) предприятие стоимостью в 170 млн.долл. по производству кинескопов для цветных телевизоров и завод видеомагнитофонов стоимостью 30 млн.долларов в Гуанчжоу. И самый крупный проект стоимостью в 1,5 млрд.долл. взяла на себя компания "Сонген". Она строит крупный нефтеперерабатывающий комплекс в Шэньчжэне и планирует строительство нефтехимического завода в Тяньцзине.

Одним из наиболее ярких поворотов на арене международного предпринимательства в последние 10 лет стало возникновение высокоэффективных азиатских экономик, вышедших в разряд "новых индустриальных стран". Резкий рывок сделали Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг. Немалых успехов на экономическом поприще добился также ряд других стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в том числе Таиланд, Малайзия, Индонезия и Китай. Есть в регионе и менее динамично развивающиеся страны (Вьетнам, Камбоджа, Лаос), однако общий показатель экономического роста значительно выше, чем в остальных районах мира, в том числе в развивающихся странах.

Растущая экономическая роль АТР выражается не только в показателях международной торговли, но также в прямых иностранных капиталовложениях в совместные предприятия (СП). Совместные предприятия стали для большинства стран Азии важным источником капиталовложений, механизмом организации производства, передачи технологии, маркетинга, решения финансовых вопросов. Это ускорило процесс индустриализации и повышение конкурентоспособности экономик стран АТР на международном уровне. Схема международных совместных предприятий, по словам Тедди Павитра, президента компании "Стар моторс Индонезия", дает дополнительные возможности местной промышленности за счет ассоциирования с иностранными корпорациями и в то же время — контроля и удержания в нужных рамках иностранных компаний их деятельности на местных рынках.

Азиатские страны смотрят на СП как на средство для достижения целого ряда целей: обеспечить экономический рост, сориентировать на них правительственные программы по обеспечению экспорта, получить доступ к технологии, обеспечить рабочие места, что имеет немаловажное значение в условиях обширного рынка незанятой рабочей силы. Чтобы этот механизм хорошо работал, правительства стран АТР не только создают льготный режим для деятельности иностранного капитала, но и применяют жесткое законодательство, которое позволяет контролировать СП и держать в определенных рамках иностранный капитал. В результате ограничивается для иностранного капитала вывоз прибылей, дивидендов, уровень процента в инвестициях СП, объем импорта, используемого для производства продуктов на месте, а также осуществляется контроль за наймом рабочей силы. Эти и другие меры при создании СП необходимо изучить в Республике Беларусь и перенести в плоскость практики работы с иностранными инвесторами.

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ компании в этом регионе нашли весьма благоприятную деловую среду. "Нестле", используя соглашение, которое позволяет этой фирме транспортировать продукцию своих предприятий в этом регионе по минимальным тарифам, изготовляет шоколад "Кит Кет" в Малайзии, кофейный напиток в Таиланде, соевое сухое молоко в Индонезии и сухие завтраки на Филиппинах. Автомобильные компании действуют в том же направлении. "Тойота мотор" изготовляет системы рулевого управления в Малайзии, коробки передач на Филиппинах и кузова в Таиланде. "Дженерал моторс" недавно открыл небольшие сборочные цеха в Индонезии и Таиланде и собирается открыть такие цеха во Вьетнаме. Международные автомобильные концерны хлынули и в Китай. "Дженерал моторс" создает там совместное предприятие. "Крайслер" вместе с китайскими предпринимателями создал компанию "Пекин джип". Германская "Фольксваген" и французская "Пежо-Ситроен" сделали гигантский скачок в Китае, создав самые крупные предприятия по производству легковых автомобилей.

"Фольксваген" действует в Китае с 1983 года в рамках шанхайского совместного предприятия, принадлежащего ему на 50 процентов. Это предприятие выпускает моторы и модель автомобиля "Сантана", среднего размера четырехдверный "Седан", который раньше "Фольксваген" продавала в Европе. Теперь их можно видеть повсюду в Китае и на дорогах многих азиатских стран. Предприятие выпускает 100 тысяч автомашин и двигателей в год.

Международные автомобильные компании рассматривают Китай как последнюю большую возможность вложить деньги в развивающийся рынок на перспективу.

Инвестиционный рынок, рынок товаров и рабочей силы тесно переплетаются с финансовым рынком АТР. Конечно, в этом плане пальма первенства в регионе принадлежит японским финансовым рынкам с их Токийской фондовой биржей и десятками крупнейших банков.

(Продолжение на 31-й стр.)

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Почему Беларусь в кризисе

(Продолжение. Начало в "НЭГ" №№ 46,47)

Джон ХАНСЕН:

"ПОМЕНЬШЕ ПОЛИТИКИ, ПОБОЛЬШЕ ПРАГМАТИЗМА"

Внешнеторговые налоги и Таможенный союз

Приступая к рассмотрению данного, к сожалению, очень политизированного вопроса, хочу сразу оговориться, что с уважением отношусь ко всем традициям в отношениях Беларуси и России. Внешнеторговые проблемы я пытаюсь рассматривать с позиций экономического прагматизма.

С этой точки зрения нынешний налоговый порядок внешней торговли Беларуси — это еще один пример искажений, которые были введены для достижения различных целей. Закончился он, как и другие, перекосом прозрачных, определяемых рынком цен. К сожалению, эти перекосы усугублены недавним созданием Таможенного союза с Россией и принятием российского тарифного режима. Новый режим включает более высокие и непредсказуемые для Минска пошлины на импорт, чем существовавшие ранее. Россия с ее огромными природными ресурсами, наверное, может позволить себе неэффективность, вызванную такими пошлинами. Беларусь не столь богата, у нее нет и необъятных внутренних рынков — смягчить удар нечем.

Прибыли от совместной защиты промышленности двух государств, если таковые вообще будут, скорее пойдут в Россию, чем в Беларусь. Маленькой стране трудно, несмотря на протекционизм ТС, построить, например, завод по производству легковых автомобилей, способный конкурировать с автомобильными гигантами РФ. Но, по условиям Таможенного союза, белорусам придется платить за неэффективность российской автомобильной промышленности, которая отражается в монопольно высоких ценах и сравнительно низком качестве машин, незаслуженно доминирующих теперь на общих рынках.

Автомобильная промышленность — лишь один пример более обширной проблемы, возникшей из-за преобладания относительно высоких внешних тарифов. Вместо того чтобы покупать высококачественные недорогие товары из любых стран по мировым ценам, потребители Беларуси, вполне вероятно, предпочтут не только российские автомобили, но и другую продукцию худшего качества. Хотя цены на нее уже в большинстве своем превысили мировые, она обойдется все же дешевле, потому что новый общий внешний тариф резко "утяжеляет" импорт.

Таможенный союз с Россией — это классический образец **торговых отклонений.** Несмотря на то, что создаются такие союзы для оказания помощи в **налаживании торговли** путем уменьшения искусственных барьеров. Риска торговых отклонений можно избежать только при установлении умеренных барьеров в торговле с третьими странами. К сожалению, с нынешними внешними тарифами России и Беларуси дело обстоит не так. Не углубляясь далее в рассуждения по этой чрезмерно политизированной проблеме, хотел бы лишь заметить, что в данной ситуации целесообразно, во-первых, добиться соглашения с Россией о сокращении тарифов для третьих стран, во-вторых, разработать программу, которая помогла бы нынешнему Таможенному союзу с Россией развиться в зону свободной торговли (ЗСТ).

Последняя могла бы действовать подобно недавно созданной зоне свободной торговли Северной Америки (НАФТА) и Европейской зоне свободной торговли (ЕФТА). В ЗСТ каждая страна сохраняет за собой право устанавливать собственные внешние тарифы так, как она считает нужным, исходя из долгосрочных целей развития национальной экономики. Одновременно гарантируется полностью свободная торговля без каких-либо таможенных барьеров между партнерами. Чтобы предотвратить проникновение товаров в зону свободной торговли через низкие тарифы Беларуси на российский рынок, можно было бы использовать международно признанные процедуры для установления системы "изначальных правил".

Дав возможность Таможенному союзу развиться в современную зону свободной торговли, Беларусь смогла бы обеспечить нынешние выгоды от тесных экономических связей с Россией и доступ к энергии и другому сырью без уплаты импортных и экспортных пошлин. В то же время зона свободной торговли с соседями позволила бы Беларуси установить рамки единых, низких тарифов, которые более соответствуют ее положению небольшой страны, зависящей от экспорта и географически расположенной вблизи богатых европейских рынков. Такие тарифные рамки также ускорили бы экономические оздоровление и рост республики, уменьшив риск торговых отклонений, перекоса цен и неэффективных решений по распределению ресурсов.

Налог на доходы

Нынешняя система подоходного налога в Беларуси включает многочисленные ставки и скидки, которые предоставляются некоторым группам людей. Чтобы избежать искажений, следует унифицировать **ставки корпоративного подоходного налога.** Все отрасли деятельности нужно подчинить одинаковым правилам игры, создать "равное игровое поле". Тогда более конкурентоспособные фирмы начнут доминировать на экономической арене, обеспечивая тем самым максимальную эффективность и подъем. Нужно также унифицировать самые высокие ставки корпоративного и личного подоходного налога — чтобы предприятия не переводили весь доход на граждан, стремясь "уйти" от более высоких налоговых ставок на фирму, и наоборот. Более простые правила личного и корпоративного подоходного налога способствуют их добровольному соблюдению и эффективному проведению в жизнь. Уменьшение количества ставок и видов освобождений от уплаты подоходного налога также сократило бы возможности для получения привилегий и коррупции. Потери от налоговых скидок и уступок для налогоплательщиков можно было бы компенсировать за счет снижения верхней налоговой ставки, упрощения структуры ставок и введения более высокого уровня основного освобождения от налога. Это упразднило бы налогообложение для бедных и малого бизнеса, снизив тем самым давление на малоимущих, стимулируя развитие частного сектора. А правительство смогло бы сосредоточить свои скудные административные ресурсы на более крупных, более доходных налогоплательщиках. Однако малые предприятия и наниматели беднейших слоев все же должны будут заявлять о доходе — для статистических целей.

Многообразие ставок личного подоходного налога, связанное с такими критериями недоходности, как нетрудоспособность, воинская служба и профессиональный статус, должно быть упразднено. Социальной защиты можно достигнуть за счет программ помощи с проверкой уровня доходов и поддержания умеренной степени прогрессирования подоходного налога.

Выбор победителей

Спрашивается, какие секторы и отрасли промышленности должны возглавить процесс роста? Кто определит будущих победителей? Какие финансовые стимулы гарантируют подъем?

Полагаю, что активные действия в области "промышленной политики" с целью защиты банкротов и выбора лидеров — это по сути действия госплана, облаченного в рыночные одеяния.

Ссылки сторонников активной промышленной политики "сверху" на опыт "азиатских тигров", к сожалению, выглядят убедительно лишь на первый взгляд. Более тщательный анализ данного опыта показывает, что решающими были другие факторы. А именно: настойчивая приверженность политике экспортной ориентации, высокий внутренний уровень сбережений и инвестиций, а также хорошо подготовленная, дисциплинированная рабочая сила. Попытки проведения в других странах подобной политики, но без учета перечисленных критических условий, потерпели провал. В то же время для ее реализации потребовались большие затраты. Согласитесь, удача сама по себе еще не является доказательством того, что выбран наилучший путь для ее достижения. Если есть достаточно средств, в жизни многое можно делать, чтобы выглядеть преуспевающим. Однако у большинства государств, включая Беларусь, как раз средств-то недостаточно, и задача заключается в том, чтобы найти более дешевый путь к успеху.

Думаю, что правительственные усилия и ресурсы полезнее направлять на формирование как можно лучше действующей рыночной среды — пусть рынок "выберет победителей" на основе прозрачных, рыночных цен, работающих внутри благоприятной деловой среды.

И это вовсе не упрек в адрес чиновников. На мой взгляд, ключевые министерства Беларуси укомплектованы профессионалами высокого класса. Однако успех или неудача дела в современной экономике являются результатом десятков или даже сотен решений о распределении ресурсов, которые приходится принимать каждый день, и никто, кроме тех, кто повседневно ведет дело, просто физически не в состоянии иметь под рукой необходимую информацию и должным образом ее обрабатывать. Фактически, эта реальность стала одной из главных причин провала советской командной экономики. Для эффективного ведения хозяйства в современных условиях приходится принимать сложные, не поддающиеся полной централизации решения. Те, кто непосредственно участвует в деловом предприятии, заинтересованы в прибыльности и эффективности производства. Руководители государственных предприятий, как и правительственные чиновники, также несут ответственность за общественную сферу и, следовательно, вынуждены жертвовать экономической эффективностью во имя достижения общегосударственных социальных задач.

Потому не стоит возлагать особые надежды на результативность активной промышленной политики "сверху", обеспечивать особый режим для "победителей," а лучше заняться отлаживанием инфраструктуры рынка. Он сформирует не искаженные специальными налоговыми скидками цены, которые, в свою очередь, позволят сотням, а то и тысячам предпринимателей принимать оптимальные решения по распределению ресурсов.

Такой подход создаст естественные условия для появления истинных победителей и при самых низких издержках.

Субсидии и затраты

Помимо рассмотренных выше многочисленных скрытых субсидий в Беларуси есть также различные программы открытых пособий производителям и потребителям. Правда, доля таких бюджетных расходов в 1993—1995 годы упала с 12% до 5%. Тем не менее они все еще остаются серьезным источником притязаний на бюджетные доходы и искажений цен.

Открытые субсидии производителям почти полностью "оседают" в сельскохозяйственном и агропромышленном секторах, где, как отмечалось выше, контроль над ценами и коэффициентами прибыльности, неэффективная работа и задолженности предприятий не позволяют доходам подняться до уровня, необходимого для нормального коммерческого выживания. Особую озабоченность вызывает учреждение "Специального небюджетного фонда для поддержки сельскохозяйственных производителей". Финансируемый за счет специального 1-процентного налога, которым облагается общий объем продаж всех несельскохозяйственных предприятий, он страдает всеми хорошо известными недостатками подобных фондов и целевых налогов. Они искажают цены в сельскохозяйственном секторе. Какой смысл тратить средства на субсидирование экономически нежизнеспособных птицеводческих и свиноводческих комплексов, крепко зависящих от импортируемых кормов, которые самим производить невыгодно? Получается, ресурсы фонда тратятся на поддержание неэффективного производства.

Чем скорее будут сведены до минимума всевозможные субсидии, чем лучше страна сумеет разработать и осуществить программу оказания прямой поддержки (в зависимости от доходов) бедным фермерам и потребителям, которые не в состоянии платить за продукты по рыночным ценам, а также программы развития и обеспечения инфраструктуры села, тем быстрее эти меры помогут сместить акцент от защиты неэффективного колхозного производства к защите малоимущих крестьян и поддержания систем жизнеобеспечения села.

(Продолжение следует.)

На шляху да СГА

Пад кіраўніцтвам Міхаіла Мясніковіча адбылося пасяджэнне Міжведамаснай камісіі па пытанні ўступлення Беларусі ў Сусветную гандлёвую арганізацыю. Камісія зацвердзіла Мемарандум аб гандлёвым рэжыме нашай краіны, які прадстаўлены выканаўчым органам СГА.

Вядучае месца гандлю ў міжнародным падзеле працы з'явілася прычынай зацікаўленасці многіх краін свету зрабіць гэты працэс цывілізаваным і ўзаемавыгадным. Так узнікла некалькі дзесяцігоддзяў таму міжнародная гандлёвая арганізацыя, якая атрымала назву ГАТТ (Генеральнае пагадненне па тарыфах і гандлю). У красавіку 1993 года 125 дзяржаў—членаў гэтай арганізацыі, падпісаўшы дамоўленасці так званага Уругвайскага раунду, ініцыіравалі рэфармаванне ГАТТ. З 1 студзеня б.г. яна трансфармавалася ў Сусветную гандлёвую арганізацыю. Акрамя змены назвы, адбылося напаўненне новым зместам дзейнасці структуры.

У свой час былы Савецкі Саюз дэманстратыўна ігнараваў ГАТТ, таму ўтвораныя на яго месцы незалежныя дзяржавы аказаліся па-за рамкамі СГА. Зараз, аднак, фактычна ўсе яны маюць жаданне ўступіць у яе. Крыху апярэджваюць астатніх Расія і Украіна, якія падалі дакументы на ўваходжанне ў мінулым годзе і зараз знаходзяцца ў стадыі рабочых перамоў з выканаўчымі структурамі СГА. Беларусь разам з краінамі Балтыі, Малдовай, Казахстанам ідуць па іх слядах.

У снежні 1992 года наша краіна атрымала статус назіральніка ў ГАТТ і назіральніка пры Генеральным савеце і іншых органах СГА. І вось днямі ў Сакратарыят гэтай арганізацыі накіраваны Мемарандум аб гандлёвым рэжыме Беларусі. Такім чынам, завершаны першы этап далучэння нашай краіны да СГА.

Заканамернае пытанне: якія выгады будзе мець Беларусь у выпадку атрымання членства ў гэтай арганізацыі? Паводле меркавання замежных экспертаў, асноўныя выгады чакаюць краіну—члена СГА на шляху развіцця яе экспарту: пашырэнне яго магчымасцей і аблягчэнне збыту тавараў.

Па-першае, члены СГА прызнаюць узаемныя мытныя канцэсіі. Гэта азначае, што пры экспарце тавараў з такіх краін мытная пошліна на іх будзе меншай. Да таго ж яна на працягу некалькіх гадоў будзе зніжацца і надалей.

Па-другое, зніжэнне кошту на экспартныя тавары імпартуючай іх краіны прывядзе да росту попыту на гэтыя тавары, іншымі словамі да росту аб'емаў іх продажу.

Па-трэцяе, члены СГА ліквідуюць колькасныя абмежаванні ў гандлі. Гэтыя абмежаванні, безумоўна, прыводзілі да пэўнай дыскрымінацыі і неаб'ектыўнасці ў адносінах да некаторых тавараў.

Да асноўных элементаў лібералізацыі цэн у рамках СГА адносяцца:

— поўнае зняцце пошліны са значнай часткі ўвозімых тавараў;

— змяненне пошліны на прамысловыя тавары прыкладна на 38% (на працягу 5 гадоў), а на сельгаспрадукты — прыкладна на 36% (на працягу 6 гадоў);

— пашырэнне групы тавараў, па якіх будзе ўстаноўлены максімальны ўзровень пошліны;

— так званая "гарманізацыя пошліны", якая азначае, што зніжэнне яе будзе тым большае, чым вышэй узровень гэтай пошліны.

Намеснік начальніка ўпраўлення міжнародных адносін МЗЭС РБ Антон Кудасаў лічыць, што Беларусь у складзе СГА магла б атрымаць гарантаваную прававую абарону ў спрэчных пытаннях міжнароднага гандлю, прадказальнасць у гандлёвых адносінах з іншымі краінамі, умацаваць сваю міжнародную рэпутацыю як надзейнага гандлёвага партнёра.

Ёсць шмат іншых станоўчых момантаў для знешнеэканамічнай дзейнасці краіны, якая з'яўляецца членам СГА. Аднак натуральнае жаданне Беларусі як мага хутчэй увайсці ў гэтую міжнародную супольнасць будзе стрымлівацца жорсткімі правіламі прыёму ў яе. Паводле меркавання экспертаў, працэс далучэння да СГА нашай краіны зойме некалькі гадоў.

Емяльян МІХАЛІЧ

МИРОВЫЕ РЫНКИ

"ТИГРЫ" живут не только в Японии

(Продолжение. Начало на 29-й стр.)

НА долю японских банков приходится около трех четвертей активов 500 крупнейших финансовых учреждений Азии. Флагманом японских банков в Азии является "Сумитома Бэнк", штаб-квартира которого находится в Осаке. Его активы исчисляются в 407 млрд.долл., что на 10% больше, чем активы всех вошедших в список 500 крупнейших финансовых учреждений Азии и 135 банков стран АСЕАН вместе взятых. Это воспринимается как само собой разумеющееся. А вот территориальный карлик (637 км^2 и 2,8 млн.чел.) и экономический гигант Сингапур не только лидирует в электронной промышленности в Юго-Восточной Азии, но и представляет собой крупнейший финансовый центр АТР. Сингапур занимает четвертое место в мире по торговле иностранной валютой после Лондона, Нью-Йорка и Токио. Его средний ежедневный объем сделок в валюте за 1993 год составил 85,4 млрд.долл. Наиболее активно в прошлом году велись операции в немецких марках.

Фондовая биржа Сингапура, как и фондовые биржи в других азиатских странах, получает большие выгоды как вследствие увеличения спроса со стороны местных инвесторов, так и наплыва фондов от американских инвесторов, понимающих значение стремительного экономического роста Азии. Общая капитализация фондовой биржи быстро растет: если в 1992г. она исчислялась 134,9 млрд., то в 1993г. она увеличилась до 379,4 млрд.сингапурских долларов. Оборот Сингапурской фондовой биржи в прошлом году составил 66,4 млрд.акций на общую сумму 127,8 млрд.сингапурских долларов.

Расширение финансовых услуг сыграло важную роль в экономическом росте Сингапура, который был более быстрым, чем оказалось, и составил в 1993г. 9,9%.

Объем финансовых услуг, дающих около одной восьмой части ВВП страны, увеличился соответственно на 20%. Теперь Сингапур представляет собой серьезного конкурента Гонконгу, который долгое время является его соперником как центр международной финансовойдеятельности.

В большинстве стран Восточной Азии от Тайваня до Сингапура объем предоставленных кредитов увеличивается за год в среднем на 20%. Потребность этого региона в капитале поистине громадна, почти один триллион долларов расходуется на объекты инфраструктуры.

Растущий спрос на финансовые ресурсы, усиленный значительными расходами на потребительские товары в Азии, гарантирует банкам и инвестиционным компаниям тугой кошелек. Все они мыслят региональными категориями. Стремление получить более высокие прибыли вынуждает финансовые учреждения, действующие в международном масштабе, проникать на быстро растущие рынки стран АСЕАН и "новых индустриальных государств". По причинам затянувшегося экономического спада прибыли японских банков в прошлом году уменьшились на 11%, во всех остальных странах Азии они значительно выросли. У Тайваня и Гонконга этот показатель составил 20%, у Таиланда и Сингапура — более 40%. Лидером среди ведущих банковских центров по этому показателю стала Малайзия — 83%.

Чистая прибыль пяти банков Шри-Ланка, вошедших в список 500 крупнейших финансовых учреждений Азии, выросла на 133% и достигла 3,2 млрд.долл. У банков Пакистана и Макао несколько скромнее — 35%. Различия в получаемых уровнях прибылей, безусловно, усиливают конкуренцию между банками АТР.

АТР является самым динамичным в экономическом плане регионом нашей планеты. Главы правительств 17 стран региона создали Азиатско-Тихоокеанский экономический Совет, на очередном заседании которого в Боготе (Западная Ява) 15 ноября 1994г. была представлена широкая программа по развитию региона. Цель этой программы — ускорить движение к свободной торговле и сохранить динамичный экономический рост в течение десятилетий, активизировать капиталовложения и содействовать дальнейшему развитию деловой инфраструктуры в регионе.

ПРОГРАММА ориентирует АТР в XXI веке на сообщество, в котором будут отсутствовать барьеры на пути свободного движения товаров и рабочей силы, услуг и капиталов, где будет отсутствовать экономическая дискриминация. "Это, — заключает программа, — приведет к экономическому росту и всеобщему процветанию".

Сегодня проблема экономического роста приобрела весьма актуальное значение. Под экономическим ростом следует понимать стабильное увеличение реального дохода на душу населения. Стагнация экономического развития в бывшем СССР и странах Восточной Европы привела к глобальным геополитическим последствиям. Ключ к решению проблемы экономического роста найден в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

В 60-е годы единственной высокоразвитой страной в этом регионе была лишь Япония. Затем в лице Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Гонконга появилось второе поколение "новых индустриальных держав". За ними возникло третье поколение — Малайзия, Индонезия, Филиппины, Таиланд. Теперь на авансцену выдвигается четвертое поколение "новых" — Китай, Вьетнам и др.

Все эти страны перешли или переходят на экономическую модель сбалансированного роста, которая предполагает: 1) последовательный переход в приоритетах развития от сельского хозяйства к легкой промышленности, к тяжелой промышленности, к точным технологиям;

2) переход от трудоемкого к капиталоемкому, а затем — к наукоемкому производству; 3) переход от политики импортозамещения к политике экспортной экспансии; 4) стимулирование рыночных отношений. Как видим, данная модель диаметрально противоположна модели несбалансированного экономического роста, под которой понимается: 1) приоритетное развитие тяжелой промышленности за счет сельского хозяйства и легкой промышленности; 2) упор на капиталоемкое развитие; 3) развитие экономики в режиме импортозамещения; 4) подавление рыночных отношений. Такая модель находится на вооружении в этом регионе только в Северной Корее.

Модель сбалансированного роста позволила "новым индустриальным странам" второго поколения добиться впечатляющих результатов в экономическом развитии.

Однако начнем с экономической характеристики Японии, которую правомерно называют первопроходцем в практической реализации этой модели сбалансированного роста.

Яков ДРУЗИК,
доцент кафедры МЭО БГЭУ,
кандидат
экономических наук

(Продолжение следует.)

Компьютер — в помощь ворам?

Правоохранительные органы России встревожены тем, что на рынке компьютерного обеспечения появились две программы, вовсю растиражированные российскими пиратами-компьютерщиками. Сделаны они по заказу ГУВД Москвы. Одна из программ объемом около 33 Мбайт позволяет определить адрес любого человека, проживающего в черте Москвы, по его телефону. Вторая программа в 106 Мбайт дает возможность узнать адрес и фамилию человека по телефону, но если необходимо, и "вычислить" по адресу телефон.

Если новый компьютерный продукт попадет в руки квартирного вора, задача преступника намного упрощается. Особенно если учесть, что сейчас в любой газете печатается множество телефонов под рубриками "Продам", "Куплю" и т.д.

Теперь потенциальному преступнику достаточно приобрести эту программу, сесть за компьютер и тщательнейшим образом проштудировать газеты.

Запасы иваси сокращаются

Японские рыбопромышленники высказывают обеспокоенность снижением запасов иваси вокруг Японии. Достигнув своего пика в 1988 году, за последние семь лет запасы снизились до 20% от рекордного уровня.

В 80-е годы вылов иваси составлял около 4 млн.тонн в год, но сегодня, по оценкам специалистов, неизвестно, удержится ли он на уровне 1 млн.тонн в год, т.к. с января по май с.г. он составил всего 265 тыс.тонн. Снижение запасов иваси привело к росту цен на нее с 10 иен в 1989 году до нынешних 70 иен за килограмм. Поэтому многие российские производители переключились на наиболее ценные объекты лова, тем более что возросшее предложение и общий экономический спад в Японии привели к некоторому снижению цен на экспортируемые российской стороной виды продукции.

Подорожали продукты питания

По данным Департамента статистики Литвы, цены на потребительские товары и услуги в республике в сентябре росли быстрее, чем в августе. Так, яйца подорожали на 15,7%, крупы — на 8,2%, мясо — на 6,3%, масло — на 5,8%, колбасы и копченые изделия — на 5%. Больше всего возросли цены на цветы — на 27,4%.

Индекс потребительских цен в Литве в сентябре по сравнению с августом составил 102,0%, а по сравнению с декабрем 1994 года — 122,8%. Инфляция за 9 месяцев этого года составила 22,8%.

БЕЛЬГИЯ

Не только кредит, но и бизнес-центр в Минске

В ходе визита в Бельгию официальной белорусской делегации, обсуждавшей вопрос получения Республикой Беларусь товарного кредита на сумму 350 млн.бельгийских франков (12 млн.долл. США), состоялись встречи с представителями Министерства финансов Бельгии, бельгийской государственной страховой компании "Дюкруар", Кредитбанка и Фламандского управления внешней торговли.

По итогам переговоров были подписаны меморандумы, в соответствии с которыми Министерство финансов Бельгии и страховая компания "Дюкруар" в каждом отдельном случае готовы рассматривать возможность включения в сумму 15-процентной предоплаты по кредиту стоимости работ, выполненных белорусскими заемщиками еще до заключения контракта с бельгийскими поставщиками, но неразрывно связанные с реализацией проекта, а также возможность увеличения срока его погашения. Важное значение для республики имеет и тот факт, что через год после вступления кредитного соглашения в силу его условия могут быть пересмотрены.

Соглашение планируется подписать в начале декабря, после того как будет определен белорусский банк — правительственный агент по обслуживанию бельгийской кредитной линии.

Стороны обсудили возможности организации обучения белорусских специалистов в Бельгии за счет средств, выделяемых в рамках специальных фламандских, бельгийских и европейских программ, а также возможность открытия в Минске Фламандского бизнес-центра и Белорусско-фламандской торгово-промышленной палаты.

ВНИМАНИЮ ЭКСПОРТЕРОВ

Заслон некачественным товарам

В Китае опубликован перечень 38 наименований импортируемых товаров, которые должны пройти сертификацию на безопасность перед их допуском на местный рынок. Перечень включает в себя многие бытовые электротовары и производственное оборудование.

В предыдущем перечне, принятом в 1989 году, было всего девять импортных наименований.

Согласно новым правилам товары 20 наименований из 38 должны начать проходить сертификацию уже с 1 октября 1996 года. Это — стиральные машины, пылесосы, приспособления по уходу за кожей и волосами, электрические душевые установки, ростеры, микроволновые печи и электроутюги, аудиоаппаратура, персональные компьютеры, дисплеи, принтеры и электроинструменты.

Остальные 18 наименований импортируемых товаров — медицинское оборудование, автозапчасти и емкости, заполняемые под давлением, должны иметь сертификты безопасности начиная с 1 октября 1997 года.

Информация Посольства Республики Беларусь в КНР

ООН

Налоги против вредных выбросов

Институт "Уорлдуоч" опубликовал доклад некоммерческой исследовательской группы под названием "Партнерство во имя планеты: экологическая повестка дня для Объединенных Наций". В исследовании говорится, что без глобального сотрудничества в области экологии нашей планете грозит опасность. Экологические механизмы ООН предлагается совершенствовать по нескольким направлениям. Создаваемое агентство ЮНЕП (Программы ООН по окружающей среде) может и должно заниматься сбором и распространением экологических данных, предоставлением консультаций по безотходным технологиям, а также по эффективному устройству регулирующих знаков и экологических министерств национального уровня.

В докладе содержится призыв к увеличению годового бюджета ЮНЕП, который в настоящее время составляет немногим более 100 млн.долл. Надежным источником финансирования может стать налогообложение выбросов двуокиси углерода, международных авиаперевозок или операций по обмену иностранной валюты.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Британское качество

В течение 80-х годов британское правительство предпринимало меры по внесению радикальных изменений в экономическую жизнь страны, поощряя повышение культуры производства. Осуществлялись приватизация многих компаний общественного сектора, снижение налогов, отмена различных несовершенных инструкций и создание малых предприятий.

Лишь сравнительно недавно представители высшего управленческого корпуса в Великобритании полностью признали, что качество является важнейшим стратегическим фактором. Мотивом послужило стремление повысить конкурентоспособность британского бизнеса.

Значение управления качеством для предприятий состоит в получении более свободного выхода к мировым рынкам. Исследования показали, что недооценка управления качеством приводит к повышению себестоимости продукции на 10—25%.

Стандарт ISO 9000, предназначавшийся вначале для производственных отраслей, затем стал в Великобритании успешно применяться в торговле, юридических организациях, школах и правительственных организациях.

В Великобритании право выдавать сертификаты предоставлено 19 органам, аккредитованным правительством. При этом правительство не навязывало ISO 9000 компаниям, они сами принимали решение. Однако легитимной функцией правительства является стремление довести до предприятий преимущества систем управления качеством и побудить их к внедрению таких систем у себя. С другой стороны, для многих предприятий в большинстве стран правительство — основной заказчик.

Правительство Великобритании в своей программе управления качеством широко использует телевидение, газеты, семинары, видео и аудиозаписи. Этот процесс начался в 1982г., а в 1988г. правительство решило выйти непосредственно на мировой рынок, чтобы охватить программой качества средние и мелкие предприятия. Была предусмотрена система консультаций для предприятий с численностью менее 500 работающих. Эта система включает пакет мер и документов.

Аналогичные мероприятия намечены и в Европейском сообществе в рамках "Европейского подхода к качеству". Разрабатываются соответствующие регламентирующие документы, согласно которым товары будут проходить независимый тест и получать сертификат прежде, чем они поступят на рынок. Для всех стран, входящих в ЕС, намечены единые требования. Их публикация осуществляется в официальном журнале ЕС. В каждой из стран создается орган, выдающий сертификат и действующий по единым для всех стран правилам. Для этих целей образована новая Европейская организация тестирования и сертификации.

Виталий ДРУЩИЦ,
студент V курса БГПА

Подари себе бодрость и здоровье

Общий и местный, зональный и рефлекторный, сегментарный и точечный, линейный и косметический, гигиенический и спортивный. А еще бывает бесконтактный, магнитный гидро- и вибромассаж — это все виды массажа. Их популярность вполне объяснима. Массаж — это повышение жизненного тонуса, хорошее настроение, здоровье. Но вот новый вид массажа — аппликационный, и сразу же...

Впрочем, все по порядку. В аптеках и магазинах "Оптика" появились в продаже полиэтиленовые коврики, размером с раскрытую книгу и усыпанные сотнями игл, под названием "Колючий врачеватель". Этот аппликатор из металлических игл имеет массу преимуществ перед известным аппликатором Кузнецова. Получасовой сеанс использования "Колючего врачевателя" заменит вам визит к иглотерапевту и массажисту одновременно. Дело в том, что иглы здесь не простые, а П-образной конструкции, на концах которых в прикосновении с телом образуется разность потенциалов, как в электронейроакупунктуре — иглоукалывании с малыми токами. Однако то, что расстояние между иглами всего пять миллиметров, не позволяет иглам проникать или повреждать кожу, тем более, что сами иглы не острые, а заточены под определенным углом. Поэтому воздействие аппликатором можно сравнить с сеансом ручного массажа: увеличивается кровоснабжение массируемых участков тела, улучшается отток венозной крови и лимфы, что благотворно сказывается при головных болях, повышенном давлении и отеках. Активизируются кожное дыхание и процессы обмена, уменьшается недостаточность кровообращения. Удаляются отжившие клетки кожи, которая становится упругой и эластичной, особенно на животе, где массаж руками противопоказан ввиду возможных растяжений. Успокаивается нервная система, что немаловажно при бессоннице. Все это прямая "экономия" всевозможных лекарств, которые стоят намного дороже аппликатора.

Наиболее эффективен "Колючий врачеватель" при остеохондрозах любой локализации — "бича" любого бизнесмена, сутуло сидящего сутки напролет в машине или офисе, заболеваниях или травмах нервной и опорно-двигательной систем, бронхитах и бронхиальной астме, неврозах и импотенции, некоторых заболеваниях желудочно-кишечного тракта и сердечно-сосудистой системы. Он официально разрешен Минздравом для применения в лечебной практике, а подробная инструкция методик лечения заболеваний поможет сосредоточиться на конкретной проблеме вашего здоровья. Но самое главное, профилактическое ежедневное применение аппликатора поможет предохранить от множества заболеваний не только вас, но и членов вашей семьи, в том числе детей.

С лица воду не пить и все-таки...

Не секрет, что большинство женщин начинает что-либо предпринимать по уходу за своим лицом лишь тогда, когда уже появились явные проблемы: морщины и пятна, складки и сухость кожных покровов. Конечно, есть вещи, которых с годами не избежать. Но преждевременное старение кожи, вызываемое прямыми солнечными лучами, частым употреблением алкогольных напитков, курением, контактами с "ванной и кухонной" химией и эмоциональными перенапряжениями, неправильным питанием... Все это и прочее, что можно отнести к "профвредности", разрушают коллаген и эластин — структурные белки, которые в основном и отвечают за свежесть и моложавость кожи. Так что лучше заблаговременно перейти очаровательным сударыням с парфюмерно-гигиенической косметики на оздоровительную, которая должна содержать не только вышеназванные влагосохраняющие белки, но и экстракты трав, и лучше всего горных, где почва не загрязнена отходами производства и выхлопами автомобилей. Оздоровительная косметика должна содержать водо- и жирорастворимые витамины, следы растительных и минеральных масел, средства, залечивающие раны и стимулирующие рост здоровых полноценных клеток. Всем этим качествам в полной мере отвечает американская косметика марки Swiss Formula фирмы St.Ives, которую свободно можно приобрести в аптеках и крупных магазинах. Ее отличает высокое качество, фасовка флаконов большого объема 300—750 мл, а главное — стоимость в 4—5 раз ниже стоимости аналогичных средств европейского производства.

Вся оздоровительная косметика Swiss Formula в отличие от обычной содержит комплекс экстрактов альпийских лекарственных растений, витамины группы B, алантоин, гипоаллергенные ароматизаторы и красители. В ней содержатся вещества, создающие фильтр для солнечных лучей, и, что очень приятно, после пользования ею не остается ощущения жира на коже. Простой и, главное, ежедневный уход за кожей при помощи оздоровительной косметики поможет нормализовать защитные функции кожи, тем самым предупредить различные заболевания, сохранить ее юношескую упругость и бархатистость.

Павел БОБРОВИЧ,
главный врач минского оздоровительного комплекса "Мечта"
тел. 611-692

"НАЦЫЯНАЛЬНАЯ ЭКАНАМІЧНАЯ ГАЗЕТА"

Заснавальнік і выдавец закрытае акцыянернае таварыства "Белбізнеспрэс"

Адрас рэдакцыі: 220048, г.Мінск, пр-т Машэрава, 23, корп.2.
Тэл.: 23-49-13, 23-63-62(рэклама), 23-08-44(бух.), 23-49-44(карэспандэнты)
Электронны адрас: *econ @ nepr. minsk. by*

Рэдактар газеты Фёдар ВЯЛІКАСЕЛЕЦ
Індэксы: 63142 (індывідуальная падпіска)
63149 (ведамасная падпіска)

Газета выходзіць штотыднёва ў сераду
Нумар падпісаны ў друк 27. 11. 1995 г.

Надрукавана ў друкарні "Беларускі Дом друку" (пр-т Скарыны,79)
Тыраж 38524 экз. Заказ № 6036

Пасведчанне аб рэгістрацыі 695
П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12